

C2008-19-2 | 2008. 6.

감귤 계열화 수출전문조직 운영모델 및 매뉴얼

김전김한채 경창연혜상 필곤중성현 부연구위원
연구위원 연구위원 연구위원 연구위원
초청연구원

한국농촌경제연구원

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 감골 수출 현황 및 여건

- 1. 수출 현황 1
- 2. 수출 확대 대책 4

제2장 수출전문조직 운영 방안

- 1. 수출전문조직 단계별 달성 목표 8
- 2. 수출전문조직 운영 방안 10

제3장 수출전문조직 사업 절차별 추진방법

- 1. 사업 추진절차 28
- 2. 절차별 추진방법 30

- 참 고 문 헌 70

표 차례

제1장

표 1-1. 감귤 생산 및 수출 동향	1
표 1-2. 감귤 수출실적별 업체수	2
표 1-3. 감귤 수출 참여농가 현황	2
표 1-4. 감귤 주수입국가 시장 규모	3

그림 차례

제3장

그림 3-1. 감골 계열화수출전문조직 수출사업 추진 절차도	29
--	----

제 1 장

감귤 수출 현황 및 여건¹

1. 수출 현황

1.1. 수출 현황

가. 재배 · 생산 · 수출 현황

- 감귤 생산량 과잉 및 가격하락 영향으로 재배면적이 감소함.
- 주 수출시장인 캐나다는 중국과의 가격경쟁 열세로 수출이 감소하였음. 반면, 동남아와 러시아는 신규시장개척 노력으로 수출이 증가하는 추세임.

표 1-1. 감귤 생산 및 수출 동향

구 분		'95	'05	'06	'07
재배면적(ha)		24,348	21,504	21,382	21,476
생 산 량(톤)		614,801	637,961	620,292	677,770
수 출	물 량(톤)	1,055	3,300	2,579	3,345
	금액(천불)	1,285	3,396	3,186	2,908
단가/kg	수출단가(불)	1.22	1.03	1.24	0.87
	국내가격(원)	-	1,957	1,570	1,726

1. 농수산물유통공사. 「주요 수출품목별 대책」. 2007.

1.2. 수출전문조직 현황

- 수출실적별 업체 현황을 살펴보면, 감귤 수출전문조직은 14개 업체이며 이중 50만불 이상 업체는 1개 업체임.

표 1-2. 감귤 수출실적별 업체수

구분	계	10만불이하	10~50만불	50~100만불	100만불이상
업체수	14업체	11	2		1
비 중	100%	78.6%	14.3%	-	7.1%

- 수출전문조직 물품 수집체계
 - 미 국: 수출단지 지정
 - 기타 지역: 수출전문조직이 현지 조합 및 농가에서 직접 구입
- 수출 참여농가 및 조직 현황
 - 감귤 원예전문단지는 총 5개 단지(대미 수출단지)
 - 대미 수출단지: 제주시(3개소: 해안, 상가리, 청수), 서귀포시(의귀, 안성)
 - 현재 궤양병 발생으로 미국 수출은 중단됨
 - 수출참여 생산자단체로는 조천농협, 함덕농협, 애월농협, 하귀농협, 대정농협, 중문농협, 감귤농협 등임
 - 수출 농가는 약 255호 수준
 - 수출단지의 전체 생산량 대비 수출량은 약 6.7% 수준

표 1-3. 감귤 수출 참여농가 현황

단위: ha, 톤, 호, %

단지수	생산			수출			수출비중 (물량기준)
	면적	생산량	농가수	면적	수출량	농가수	
5개소	187	4,987	276	187	332	166	6.7

1.3. 수입시장 분석

가. 우리나라 점유율 추세

- 캐나다 감귤류 시장규모는 약 1억 1,400만불 정도이며, 주요 수입국은 모로코, 중국, 미국, 스페인 등임.
- 한국, 일본, 중국산은 대부분 만다린 계통이며, 모로코, 스페인산은 클레멘타인, 미국산은 텐저린임
- 한국산은 중국 등과의 경쟁 심화로 점차 시장점유율 감소세
- 러시아 감귤류 시장규모는 176백만불로 매년 증가 추세이며, 주 수입국으로는 모로코, 터어키, 중국, 그루지야 등임.

표 1-4. 감귤 주수입국가 시장 규모

단위: 백만불, %

주 수입국가	관세율(%)	수입 규모(우리나라 점유율)		
		'05	'06	'07
캐나다	무관세	114 (2.5)	123(0.7)	146(0.4)
러시아	5%(단,kg당0.03유로이상)	171(0.07)	269(0.3)	341(0.5)

나. 국가별 감귤 선호도

- 캐나다는 감귤 생산이 전무하여 전량 수입에 의존하며, 국민 1인당 연간 소비량이 약 2.6kg으로 선호도가 높음.
- 러시아는 수입 과일 중 감귤이 8% 수준을 차지하며 전량 수입에 의존함. 소비자들은 원산지나 당도로 구매를 결정하며, 당도가 높은 모로코산, 스페인산을 선호함.

2. 수출 확대 대책

2.1. 가격 및 품질경쟁력

가. 캐나다 시장

- 한국산은 껍질이 잘 벗겨지고 맛도 좋다는 평가이나 운송 중 손상품이 많고 운송비용 등으로 가격이 높아 구매를 기피하는 경향임. 최근에는 중국산의 저가격 및 품질 향상 등으로 한국산 수출 경쟁력이 약해짐.

- 판매가격
 - 한국산: C\$1.29~1.49/LB, 6.98/5LBS BOX(할인행사시 C\$4.88)
 - 중국산: C\$0.99/LB, 4.98/5LBS BOX
 - 일본산: C\$1.59/LB, 7.99/5LBS BOX

나. 러시아 시장

- 한국산 감귤은 가격이나 맛은 좋으나 장거리 운송에 따른 신선도 유지가 가장 중요하다고 평가함. 현지 소비자의 과일브랜드에 대한 인지도가 높지 않아 고당도, 신선도 유지가 가능할 경우 수출경쟁력 있음.

- 대형마트 판매가는 스페인산 138루블/kg, 이스라엘산 99루블/kg임.

2.2. 수출 애로사항

가. 생산, 재배기술상의 문제

- 착색 등 성숙이 늦어 조기 수출물량 확보 애로
- 조기 착색 및 산 함량 감소가 빠른 품종 보급 미흡
- 수입국 기준에 맞는 농약 사용 시 병해 방제효과 저하
- 감귤 농가 대부분이 수출보다 국내 판매를 선호해 수출기술 적용 애로

나. 수출 유통상의 문제

- 감귤은 연도별 가격 진폭이 큰 편이어서 수출장애 요인으로 작용
 - 도매가격 동향(11월): (2005)1,546원/kg → (2006)1,501 → (2007)1,172
- 예냉 등 저장기술 부족으로 수출품 부패 발생 및 품질 저하
 - 부패 방지를 위해 캐나다 등 수입국에서 소포장 작업 후 판매
- 착색, 크기, 부피 등 수출과실 규격기준이 없고 다수 생산자, 작목반(선과장)의 수출 참여로 품질차이가 큼.

다. 검역상의 문제 및 요건

- 미국 수출품은 수출단지를 지정하여 미국검역관이 현지검사를 실시함.
 - 현재는 궤양병 발생으로 현재 수출이 중단 중임
 - 꾀, 사이판은 제한 없이 수출이 가능함
- 캐나다는 현지도착 후, 캐나다 식품검사청의 검사가 필요함.
 - 검역 또는 규제병해충 발견시 반입거부, 반송 또는 폐기

2.3. 수출 목표 및 확대 대책

2.3.1. 기본방향

가. 고품질 수출 공급기반 구축 및 장기보관기술 개발

- 안전성 확보를 위해 잔류농약 검사비 지원, 안전성 지도·교육·연구 강화
- 부패방지 장기보관기술 개발: 감귤연구소 등과 연계 추진
- 극대과, 극소과 등 비규격품 수출에서 탈피하여 최고급 감귤 수출

나. 해외 소비수요 확대를 위한 판촉홍보 강화 및 시장 다변화

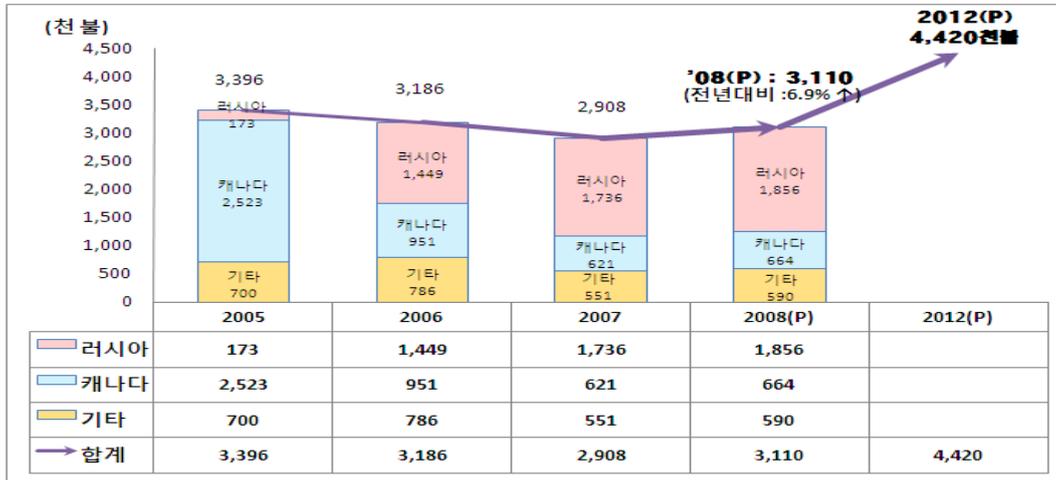
- 캐나다 주 수출시장 유지를 위한 경쟁력 향상과 판촉홍보활동 강화
- 러시아, 동남아 등 신규시장 개척 강화를 통한 시장 다변화

다. 국가별 선호도에 부합되는 고품질 신제품 개발 및 육성

- 국가별 선호도에 부합되는 고품질 신제품 개발 및 육성
 - 조기 수확이 가능하며, 고당도, 산미가 적은 품종
 - 러시아: 극동러시아는 대형할인점 등 중저가 제품 집중 공략, 모스크바는 중상류층 대상, 백화점 등 고급마켓 공략

2.3.2. 수출목표

- 수출목표: 2007년 2,908천불 → 2008년 3,110천불(전년대비 6.9% 증가)
- 목표 수립 근거
 - 적극적인 마케팅 활동으로 인한 러시아 시장 감귤수출 증가로 2008년 수출은 전년대비 6.9% 증가한 3,110천불을 목표로 설정



2.3.3. 수출전문조직 · 수출농가 계열화 방안

가. 주산지 APC를 중심으로 수출전문조직 · 농가 계열화 추진

- 수출농가는 주산지 산지유통센터(APC) 출하를 등록함.
 - APC 자체 품목별 출하기준에 의한 공동선별 실시
 - 출하농가는 APC 규격에 맞춘 출하 및 선별포장
- 수출전문조직은 주산지 APC와 상호 신뢰성 있는 규약체결 및 수출추진
 - 수출품 품질관리, 농가교육 등 지원 협조

제 2 장

수출전문조직 운영 방안

1. 수출전문조직 단계별 달성 목표

- 감귤 수출의 계열화 수준 평가근거는 수출 선도업체 중심 현장면담조사 평가 결과에 근거함.
 - 계열화 수준 평가 척도: 계열화 항목별 수-우-미-양-가 5단계로 구분
- 평가 지표별 평가 내용
 - 계약재배는 수출단지를 지정 재배하고 있어서 우수한편. 수출조합과 농가 계약이 10월경 이루어지면 가격, 크기, 물량 등의 계약내용은 거의 준수되고 있음
 - 수출물량 공급비율은 적은 편이고 생산량 중 대부분 내수 출하함
 - 품질관리 체계를 갖추어 품질경쟁력은 있는 편이지만 연도별 기후여건에 따라 품질 변동 폭이 큰 편임. 대미수출단지에는 궤양병 발생으로 수출이 중단된 상태임. 농약사용기준은 거의 준수되고 있으나 유기농재배는 미미함
 - 수출가격 결정도 농가와 수출전문조직(조합)간에 협의하여 대체로 원만하게 결정되는 편임. 하지만 연도별 내수가격 변동이 심해 수출가격 및 물량 확보가 용이하지는 않은 편임

- 감귤 생산농가와 조합간의 연계구조는 양호한 편임
 - 감귤 산지유통센터의 이용농가수와 취급물량 규모가 큼. 유통시설도 거의 연중 가동됨
 - 감귤 수출전문조직 수는 14개 업체로 수출창구의 일원화 수준은 낮은 편임
 - 제주지역의 특수한 상황으로 부산항까지의 물류비 증가와 수출 컨테이너를 확보하는 데 어려움이 있음. 수출 감귤의 품질 및 신선함을 유지할 수 있는 물류시스템은 양호하지 않은 편임
- 종합 평가
- 감귤 계열화수준의 종합평가결과는 보통으로 평가
 - 감귤은 대체로 유통시설 가동률과 계약재배 이행, 계열화조직 간의 연계구조는 양호한 편
 - 생산량 중 수출물량 비중이 적고 수출창구가 다양화되어 있어 대표 브랜드로 출하되는 수준은 낮은 단계

계열화 단계별 항목	계열화 단계 평가				
	수	우	미	양	가
· 계약재배 내용 이행		○			
· 수출물량 공급과 내수 출하비율				○	
· 품질관리 시스템 (당도관리, 병충해)			○		
· 수출가격 결정구조			○		
· 농가-수출전문조직 연계구조		○			
· 유통시설 가동률 등	○				
· 수출출하 창구 일원화			○		
· 수출브랜드 일원화 및 비중				○	
· 물류기반 및 시스템				○	
종합평가			○		

- 계열화 달성 목표
- 현재 계열화 수준과 물류여건이 좋지 않은 편임. 주산지 산지유통센터를

중심으로 수출전문조직(조합)과 수출농가가 계열화되어 수출물량 확보, 품질관리, 상품성 제고로 수출물량을 지속적으로 늘려나가야 함

- 수출물량 증대, 수출브랜드 및 창구 일원화, 물류기반 개선으로 현재 「미」 단계에 있는 계열화 수준을 「우」 단계를 「수」 단계로 발전시켜야 함
- 달성목표 도달 수단
 - 품종개발, 물량확보, 물류개선, 품질 균일성 확보를 위해 수출전문조직과 농가의 계열화로 조직화와 규모화 달성이 요구됨
- 수출증대의 핵심 장애요인
 - 재배·기술측면에서 수출국에서 원하는 시기에 공급할 수 있는 조기 착색과 산 함량 감소가 빠른 품종개발 보급이 안 됨
 - 연도별 큰 가격진폭으로 인한 물량확보 애로
 - 예냉 등 저장기술 부족으로 수출품 부패 발생 및 품질 저하, 수출 상품 간 품질 차이 큼
 - 검역 측면에서 미국 수출용은 수출단지 지정으로 미국 검역관이 현지 검사 실시 및 궤양병 문제 존재

2. 수출전문조직 운영 방안

2.1. 조직 주체

- 계열화 수출전문조직의 운영주체는 영농조합법인, 농업회사법인, 무역업체, 가공업체, 농협 등 조직 성격 및 형태에 구애받지는 않음. 다만, 연중 혹은 수개월 동안 수출물량을 확보하고 공급할 수 있는 기반과 능력이 있어야 함.

2.2. 조직 구성

가. 조직 체계

- 감귤의 수출체계는 크게 다음과 같이 분류할 수 있음.
 - 유형 I : 작목반(생산자)↔농업협동조합↔(수출국)무역업체
 - 유형 II : 작목반(생산자)↔농업협동조합↔(국내)무역업체↔(수출국)무역업체
 - 유형 III : 작목반(생산자)↔(국내)무역업체↔(수출국)무역업체

- 감귤은 유형 I 과 같이 농업협동조합에서 생산자들의 품질과 물량을 관리 하면서 수출국 무역업체와 직접적으로 접촉하여 수출을 수행하는 유형이 비교적 우수하고 수출물량도 많은 것으로 나타남.

나. 조직주체 자격요건

- 감귤 수출의 수출전문조직의 주체가 되기 위해서는 생산, 유통, 인력 측면에서 다음과 같은 요건들이 갖추어져야 함.
 - ① 우선, 계열화 수출전문조직이 생산 및 품질 관리 능력을 보유해야 함.
 - 수출 감귤의 생산 및 품질요구 조건이 충족되기 위해서는 재배품종과 품질을 일정 수준 관리할 수 있는 인근 생산지역의 일정규모 면적 확보
 - 수출 감귤 생산지역 및 과원에서 조숙 및 착색이 빠른 감귤 재배와 당도, 안전성이 체계적으로 관리되면서 생산된 감귤 확보 능력

 - ② 계열화 수출전문조직 운영에 필요한 상품화시설과 물류시설 보유
 - 수출전문조직은 가급적 균일하고 우수한 상품성을 만들기 위해 품질수준을 맞출 수 있는 상품화시설과 물류시설 구비
 - 생산 후 선별, 포장, 저장 등을 체계적, 효율적으로 수행할 수 있는 선별장, 저온저장고 등의 시설을 포함하는 공동선별장 등 산지유통센터 구비

- ③ 계열화 수출전문조직 운영에 있어서 업무에 필요한 최소한의 전문인력 보유
- 사업 총괄, 기획 인력
 - 안전성·품질관리 등 과원 현장 생산지도 인력
 - 선별 및 등급, 포장 상품화 라인 관리 인력
 - 수확후 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 조직의 구성 및 결속력을 강화시키고 생산-상품화의 일관 시스템을 제고시키기 위해 계열화 수출전문조직(작목반, 영농조합법인, 협동조합 등)에 소속되면서 수출전문조직 운영방침에 따르는 생산농가만으로 자격요건을 정함.
- 감귤의 당도, 안전성, 크기 등 품질 속성을 향상시키는 데 재배·품질개선 매뉴얼의 재배과정을 이행하는 농가이어야 함.
 - 수출교육, 재배 기술교육 등에 적극적으로 참여하는 농가

2.3. 조직의 규모와 기준

가. 최소 농가 수

- 계열화 수출전문조직 육성의 궁극적인 목표는 수출국의 수입업체(소비자)들이 선호하는 감귤을 국내 수급여건에 영향을 덜 받으며 물량을 안정적으로 확보하여 공급할 수 있는 조직화, 규모화의 달성도를 높이는 것임.

- 계열화 수출전문조직의 최소 농가 수
 - 우수 수출전문조직의 경우 산지유통센터를 이용하는 농가 수는 32,000호임.
 - 계열화 조직 참여 농가 수는 농가당 내수와 수출물량 출하비율의 크기에 따라 변동됨
 - 수출전문 조직당 연간 3,000톤 수출을 계획한다면 연간 40톤을 생산하는 농가에서 생산량의 10% 수준인 4톤을 수출할 때 최소 참여 농가 수는 750농가임

나. 최소 재배면적, 생산량, 수출량

- 감귤 계열화 수출전문조직에 참여하는 농가 수와 재배규모는 최소기준이 정해진 것은 아님. 하지만, 수출물량의 안정적 확보와 품질 균일화 측면에서 가능하면 재배규모가 클수록 유리한 점이 많음.
- 계열화 수출전문조직에 참여하는 감귤 농가의 재배규모는 적어도 연간 생산량이 40톤 이상 생산능력이 있는 1.5ha 이상이어야 바람직함.
 - 생산량: 재배면적 1.5ha × 단수 3,000kg/10a(평년작 '06년 수준) ≒ 45톤
 - 조직가입 농가 수는 750농가가 계열화 조직에 가입했다고 가정함
 - 농가 생산량중 수출비중이 10%일 경우 농가당 최소 공급량은 약 3.4톤임

2.4. 수출전문조직 정관과 운영협의회

가. 정관

- 계열화 수출전문조직의 정관(定款)은 조직원의 구성과 조직 운영, 활성화를 위한 기반이 됨.
- 정관은 계열화 수출전문조직의 구성 및 운영에 대한 전반적인 지침 및 기준을 포괄하고 있으며, 조직 경영의 내실화를 위한 지침서 역할을 할 정도로 매우 중요

- 계열화 수출전문조직의 기본 운영 지침은 정관(定款)을 따르되 조직운영과 관련된 세부적인 사항들이나 운영 기준을 조정해야 하는 사항들은 별도의 규정을 제정하거나 운영협의회에서 결정되는 사항들을 준수하도록 함.
- 정관에 포함되는 항목 및 내용은 다음과 같음.
 - ① 총칙에 관련된 항목
 - 조직의 명칭, 목적, 사무소의 소재지, 조직의 구역, 사업종류, 손실보전자금 등의 조성·운영, 공고방법, 통지 또는 최고방법 등
 - ② 조직원에 관련된 항목
 - 조직원의 자격, 조직 가입, 조직 탈퇴, 제명, 지분환급, 탈퇴조합원의 손실액 부담, 준조합원, 준조합원의 가입·탈퇴, 준조합원의 권리·의무 등
 - ③ 출자와 적립금, 지분에 관련된 항목
 - 출자, 출자금 납입방법, 회전출자, 우선출자, 경비부담, 과태금, 법정적립금, 이월금, 임의적립금, 자본적립금, 지분계산, 출자감소의 의견, 출자감소에 대한 채권자의 이의 등
 - ④ 총회와 이사회에 관련된 항목
 - 총회, 정기총회, 임시총회, 감사의 총회소집, 조합원 대표의 총회소집, 총회 소집통지, 총회 의결사항, 총회의 개의와 의결정족수, 총회의 특별의결, 총회 의결의 특례, 의결권의 제한, 의결취소의 청구, 위법 또는 부당결사항의 취소 또는 집행정지, 총회의 연기, 총회의 의사록, 대의원회, 대의원의 해임, 이사회, 이사회의 의결사항, 운영평가자문회의 등
 - ⑤ 임원과 직원에 관련된 항목
 - 임원의 정수, 임원의 직무, 감사의 대표권, 임원의 선출, 임원의 임기, 임원의 결격사유, 임원의 해임, 의무화 책임, 임원의 보수 및 실비변상, 직원의 임면, 간부직원의 직무 등

- ⑥ 임원선거, 조합장, 이사 선거, 감사선거, 대의원 선거 등 항목
- ⑦ 사업의 집행과 관련된 항목
 - 사업계획과 수지예산, 결산승인 및 운영의 공개, 외부 감사인에 의한 회계 감사, 비조합원의 사업이용, 규약, 경영상태평가결과 등에 따른 조치요구 사항 공고 등
- ⑧ 회계에 관련된 항목
 - 회계 연도, 회계의 구분, 특별회계의 설치, 잉여금의 배당 또는 이월, 잉여금의 배당방법, 결손보존 등
- ⑨ 조직 해산과 관련된 항목(합병, 분할, 조직변경 및 청산)
 - 합병, 분할, 청산 등의 항목
- ⑩ 부칙과 관련된 항목들

나. 운영협의회

- 운영협의회의 필요성
 - 계열화 수출전문조직의 운영 과정에는 크고 작은 협의사항, 의사결정 사항 등이 발생함. 조직 구성원들 간의 분쟁 야기 가능성 문제와 불만사항 등이 원만히 해결되어야 조직구성원의 결속력을 강화, 유지시키기가 용이
 - 이러한 크고 작은 문제들이나 협의사항들을 원만히 해결하기 위해서 「조직 운영협의회」 구성 및 운영은 필수적임
- 운영협의회 목적
 - 고품질 농식품 생산과 수출확대를 위한 계열화 수출전문조직의 운영 원활화와 구성원의 경제적 이익증진을 위해 주요사항들을 협의
 - 운영협의회 운영방법은 계열화 업체 구성원이 상호 협의하여 결정

- 운영협회의 구성
 - 계열화 조직과 참여 농가들 중에서 구성하며, 필요시에는 지자체, 농협 등 외부위원도 포함
 - 운영협회의 구성원은 농가 수와 재배지역 등을 감안하여 구성

- 운영협회 의사결정 참여
 - 운영협회는 계열화 업체와 생산농가의 공동이익 증진을 위해 대등한 지위에서 참여시키고 운영
 - 운영협회는 강력한 의사결정권을 가지고 전체적인 품질관리 기준을 설정하고 물류와 경로관리 등 상류기능을 수행

- 운영협회의 주요 업무
 - 운영협회는 계열화 수출전문조직 유지와 활성화를 전담하는 중요한 기능을 수행
 - 수출전담 인력확보와 전담부서 설치 등 수출업무를 관리하는 운영협회 및 조직 구축
 - 운영협회는 조직 참여농가 교육, 운영협회 구성 및 관련회의 주도, 참여자의 역할 정립, 품질관리기준 설정, 신규 산지 및 품목 지정과 변경, 마케팅 수립과 판로개척 및 확대, 홍보 및 판촉활동, 조직운영의 분쟁 및 불만사항 해결, 조직수익 운영방안 등 수출과 관련된 모든 업무를 전담
 - 철저한 품질관리시스템 확보, 엄격한 품질관리 기준에 대한 통제시스템을 마련해야 함

- 운영협회의 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, 해외판촉 및 홍보 등 수출관련 사항

- 정산, 회계처리, 조직원 교육, 운영상황 평가 등 일반사항
- 조직 수익의 운영방안도 운영협의회에서 결정
 - 조직 운영수익 중의 일부는 농가로 환원하여 농가인센티브로 제공
 - 수익의 일정비율은 계열화 수출전문조직 자조금 등으로 적립
 - 적립자조금 등은 감귤수출 가격변동 보조금 지급, 홍보 및 판촉활동에 사용
 - 자조금 적립비율과 사용용도의 결정은 운영협의회에서 결정

감귤 계열화 수출전문조직 표준정관(수출작목반 예시)

정 관 (定 款)

○ ○ 농 협 작 목 반
○ ○ 감 귤 수 출 전 문 조 직

제1장 총 칙

제1조(명칭) 본 반의 명칭은 ○○수출전문조직 ○○농협 ○○감귤 수출작목 반이라 칭한다.

제2조(사무소) 본 반의 사무소는 작목반 선과장에 둔다.

제3조(목적) 본 반의 목적은 교육 및 견학 또는 반원 상호간의 기술교환 등에 의하여 보다 나은 영농기술을 터득함으로써 품질 좋고 맛 좋은 감귤 생산과 자체상표를 제작하고 브랜드화 하는 한편, 수출 계통출하를 통한 출하조절 및 규격출하와 철저한 상품 선과를 병행하여 보다 나은 판매가격을 형성하고 공동계산제를 실시하여 모든 이익이 반원 전원에게 공평하게 분배되게 하며 앞으로 세계 경쟁력에 대비함을 목적으로 한다.

제2장 구 성

제4조(반원의 자격) 본 반의 반원은 실제 0,000평 이상 감귤 과수원을 직접 재배하거나 임대하여 재배하는 자로써 ○○농협 조합원으로 한다. 단, 합병당시 기존 반원은 당연히 가입되는 것으로 한다.

제5조(반원의 수) 본 반원의 반원은 ○○명으로 하되 총회 의결에 의하여 가감할 수 있다.

제6조(신규반원) 기존 반원(합병시) 외의 신규 반원은 가입 신청 후 1개월 이내에 심사하여 통보하며 가입 당시 총회에서 결정한 출자금 및 납입금을 불입하고 가입한다.

제7조(신규반원의 심사) 신규 반원 가입신청이 접수되면 임원회에서 심사 후 임원 3분의 2 이상 찬성으로 가입을 결정한다.

제8조(반원의 자격 상실) 다음 각 항에 해당하는 반원은 그 자격을 상실한다.

1. 부득이한 사유 없이 본 반의 총회 소집에 연 3회 이상 불참한 자
2. 본 반의 의결 사항에 타당한 사유 없이 불복하는 자
3. 총회 및 회칙에서 정해진 방법 외로 감귤을 판매하는 자

제9조(제명사유가 있는 반원의 처우) 제명사유가 있는 반원이 발생하였을 시 총회 7일전에 반장은 해당 반원에게 제명의 사유를 통보하고 총회에서 변명할 기회를 주어야 한다. 단 총회에 참석하지 않을 시는 인정하는 것으로 간주한다.

제10조(임원) 본회의 임원은 다음과 같다.

1. 반장 1인
2. 총무 1인
3. 감사 2인
4. 소청 심사위원 5인
5. 기타

제11조(임원의 선출) 모든 임원은 총회에서 선출하며 소청심사 위원장은 소청심사 위원회에서 소청심사 위원 중에 1인을 선출한다. 단 보선인 경우는 예외로 한다.

제12조(임원의 자격) 반원이면 누구나 임원이 될 수 있다.

제13조(임원의 임기) 임원의 임기는 2년으로 하되 보선인 경우는 전임자의 남은 임기만을 대행한다.

제14조(임원의 보선) 임원의 보선인 경우 반장은 총회에서 선출하고 나머지 임원은 임원회에서 선출한다.

제15조(임원의 의무) 임원은 자기가 맡은 바 소임을 다하여야 할 의무가 있다.

제16조(임원의 면직) 임원이 맡은바 소임에 태만하거나 본 반 의결사항 및 규정에 불복할 시는 임원직을 면직하며 반장은 총회의 결정에 의하여 면직하고 나머지 임원은 임원회에서 면직한다.

제3장 회 의

제17조(정기 총회) 정기 총회는 1년에 1회 소집하며 회기 초에 소집한다.

제18조(임시 총회) 임시 총회는 반장이 필요하다고 인정될 때 또는 감사가 필요할 때 혹은 임원회에서 소집 요구가 있을 시 이를 소집한다.

제19조(임원회) 임원회는 사업 집행상 또는 운영상 필요하다고 인정될 때는 반장이 수시로 소집할 수 있다.

제20조(소청심사 위원회) 소청심사 위원회는 반원이 등급 판정 또는 집행 및 운영상 불복하는 사례가 발생하거나 소청요구가 있을 시 위원장이 수시로 소집할 수 있다.

제21조(총회의 의결 사항) 총회의 의결 사항은 다음 각 항과 같다.

1. 정관 제정 및 개정
2. 임원의 선출
3. 사업계획 수립 및 시행에 관한 사항
4. 예산 및 결산
5. 제명 동의안
6. 고정 자산의 취득과 처분
7. 기타 필요한 사항

제22조(임원회의 의결 사항) 임원회의 의결 사항은 다음 각 항과 같다.

1. 유급 직원 및 인부의 임면
2. 반장을 제외한 임원은 보선 및 면직
3. 신규 반원의 심사 및 승인
4. 사업계획 및 수지예산안의 변경 및 전용 승인
5. 총회에서 위임된 사항 및 기타 필요한 사항

제23조(조정심사 위원회의 의결 사항) 소청심사 위원회의 의결 사항은 다음 각 항과 같다.

1. 등급 판정에 불만이 있을 시
2. 선별에 대하여 불만이 있을 시
3. 사업 집행 및 운영 사항에 대하여 불만이 있을 시

제24조(회의의 정원) 모든 회의 성원은 등록 반원 및 등록 임원 또는 위원의 3/2 이상 참석으로 성립한다.

제25조(의사결정) 모든 의안의 의결은 참석 인원의 3/2 이상 찬성으로 의결되며 2개 이상 동의안의 의결은 다수가결의 원칙에 의하여 의결한다. 단, 가부 동수일 때는 의장이 결정한다.

제4장 사업과 운영

제26조 본 반의 목적 달성을 위하여 다음 각 항과 같은 사업과 행사를 한다.

1. 선과 사업
2. 공동 계산제
3. 견학 및 교육

제27조(선과 사업) 선과 사업은 인부를 고용하거나 위탁하여 선과하기로 하며 선별 및 등급 판정은 반원 외의 유급 인부를 고용하여 행하기로 하되 총회의 의결에 따라 반원 중에서 선정하여 행할 수도 있다.

제28조(선과 계획) 출하물량을 조절하기 위하여 9월중 예상 생산량을 조사하여 출하계획을 수립하되 전체 월별 출하계획, 전체 일일 출하 계획, 개인별 월별 출하계획, 개인별 일일 출하 계획을 수립하고 그 계획에 의하여 출하계획서를 작성하여야 하며 ○○월 ○○일 ~ ○○월 ○○일까지 정확한 생산량을 파악하여 수정 출하계획서를 작성하여 선과토록 한다.

제29조(밀감의 개인별 처리 제재) 개인이 생산한 밀감은 가공용 외는 개인별로 처리하지 못하며 본 반의 출하계획에 의해서만 처리할 수 있고 위반하였을 시는 동 정관 제 ○조 ○항에 의거 제명 처분할 수 있다.

제30조(출하처의 선정) 출하처(수출업체)의 선정은 ○○농협의 협조를 받아 임원진에서 필요한 인원을 선정한 후 출하처를 물색하여 홍보하고 좋은 조건이면 임원회의 동의를 얻어 선정하도록 한다.

제31조(상표) 본 반의 상표는 공동상표로 하고 등급별 상표를 제작하여 사용하도록 한다.

제32조(공동 계산제) 출하한 밀감의 정산은 공동 계산제로 하며 당해 농협의 협조를 받아 공동계산제 대금 정산 프로그램의 개발 및 가정산을 통해 반원의 편익을 도모한다.

제33조(선과 작업 인부 고용 및 위탁) 선과 작업의 능률 재고와 등급 판정 및 선별의 형평성을 기하기 위하여 상당수의 인부를 고용하거나 위탁하여 선과한다. 단 총회의 의결에 의하여 반원이 행할 수도 있다.

제34조(인부 고용 및 위탁 비용의 결정) 인부 고용 및 위탁 비용의 결정은 임원회에서 결정한다.

제35조(선별 및 등급 판정) 선별 및 등급 판정은 유급 인부 고용으로 하여 선별 판정토록 하되 필요에 따라서 반원 중에서 선정할 수도 있다. 단, 선별 및 등급 판정 방법은 별도 규정을 둔다.

제36조(유급직원의 채용) 본 반의 필요에 따라서 유급 직원을 채용할 수 있으며 제반서무 및 운영 전반을 보좌할 수 있게 한다.

제37조(실비 변상비) 본 반 운영상 반장 및 총무에게 실비 변상비 및 업무 추진비를 지급할 수 있으며 세부적인 사항은 총회에서 결정하고 예산 계획서에 의해서 지급한다.

제38조(사업과 운영의 협조와 이용) 본 작목반은 사업과 운영을 수행함에 있어 ○○농협과 긴밀한 유대 관계를 가지며 ○○농협 사업을 이용한다.

제5장 권리와 의무

제39조(권리) 반원은 다음 각 항의 권리를 갖는다.

1. 발언권 및 의결권
2. 선거권 및 피선거권
3. 본 반의 회의 및 행사에 참여할 수 있는 권리
4. 수익을 공유할 수 있는 권리

제40조(의무) 반원의 의무는 다음과 같다.

1. 각 총회의 의견에 따를 의무
2. 재정 분담의 의무
3. 정관의 규정에 따를 의무
4. 출역 부담의 의무

제6장 재 정

제41조(재정) 본 반의 재정은 다음 각 항에 의하여 충당한다.

1. 출자금
2. 가입금
3. 공동사업 이익금
4. 각종 지원금
5. 차입금
6. 기타 잡수익

제42조(재정 분담의 의무) 1. 반원은 재정의 관리 및 처분에 다 같은 책임이 있으며 결손이 되거나 도산이 되어도 다 같은 책임을 진다. 2. 반원은 결손이 누적되어 부채가 있을 때 임의탈퇴 또는 제명되었을 시는 그 시점에서 자기 분담금을 내고 탈퇴하여야 하며 책임자는 이를 청구할 수 있다.

제43조(출자금) 반원은 총회의 의결에 의하여 출자금을 내어야 하며 탈퇴 시 이를 청구 할 수 있으며 지급 시에는 당 회기말 정기 총회가 끝난 뒤 지급한다.

제44조(탈퇴자 및 제명자의 지분 지급) 탈퇴자 및 제명자는 당시 총자산 평가액 보다 부채가 많을 시 동 정관 제○○조 ○항, ○항의 규정에 의하여 총자산 평가액보다 초과된 부채를 반원 총 수로 나눈 몫을 출자금에서 공제하고 지급하거나 출자금이 모자란 경우는 해당액의 분담금을 내어야 하며 책임자는 이를 청구하여야 한다.

제45조(차입금) 본 반의 운영 및 사업 확장으로 인해 자금이 필요한 경우 총회의 승인을 얻어 차입할 수 있다.

제46조(제무제표) 본 반의 운영실태와 경영성과를 파악하고 결산의 능률을 높이기 위하여 다음 각 항의 제무제표를 작성한다.

1. 대차대조표
2. 손익계산서
3. 수지총괄표
4. 수지 세부 명세서

제47조(재정의 관리) 본 반 재정의 관리는 반장이 책임하에 총무가 관리하되 남원농협의 정기에탁금, 정기적금 또는 보통 예탁금에 예입하여 관리에 철저를 기한다.

제48조(회계의 준용) 본 반의 회계는 회계 준칙에 의한다.

제49조(회계년도) 본 반의 회계연도는 ○월 ○일부터 익년 ○월 ○○일까지로 한다.

제7장 부 칙

제50조(시행) 본관의 시행은 서기 20○○년 월 일부터 시행한다.

제51조(관례의 준용) 본 정관에 규정되지 않은 사항은 통상관례에 준한다.

감귤 계열화 수출사업 규약(예시)

○○ 계열화 수출전문조직 사업 규약

제정 년 월 일

제1조(목적) 감귤 계열화 수출전문조직 사업을 추진하는데 있어서 생산에서 부터 수출까지 참여농가(이하 “농가”라 한다)가 준수해야 할 사항을 규정함으로써 계열화 수출전문조직 사업의 조기정착과 유통확대를 통해 참여농가들의 생산기반 구축 및 소득향상을 추구하는 것을 목적으로 한다.

제2조(명칭) 본 사업은 「○○ 계열화 수출전문조직」으로 육성한다.

제3조(계열화사업 과실 조건) ○○계열화 수출전문조직 사업의 생산 과실은 아래와 같은 조건을 갖추어야 계열화사업 수출과실로 수출할 수 있으며, 이를 만족시키지 못할 경우에는 수출과실이 아닌 일반과실로 유통한다.

- ① ○○계열화사업 수출과실 브랜드는 ○○년 ○월 ○일에 상표 및 특허 등록을 완료한다.
- ② ○○계열화사업 수출과실 브랜드는 ○○계열화사업 수출과실 생산·출하 관리기준에 의거 생산해야 한다.

제4조(사업) 본 계열화 사업의 목적을 달성하기 위해 다음과 같은 사업을 실시한다.

- ① ○○계열화 수출사업의 정착, 홍보, 수출확대에 관한 사업
- ② 품질향상과 균일화 등을 위한 기술지도 및 조사연구에 관한 사업
- ③ 기타 목적달성에 필요한 모든 사업

제5조(운영협의회) ○○계열화 수출사업의 원활한 추진을 위해 최고 의사 결정기구인 운영협의회를 둔다.

① 운영협의회는 위원장과 위원, 감사 등으로 구성되며, 위원의 수는 ○○ 명으로 한다.

② 운영협의회 위원장 및 감사는 위원들의 호선으로 선출하며, 임기는 ○년으로 한다.

제6조(운영협의회 회의) 운영협회의 회의는 위원장 및 위원의 1/3의 소집 요청이 있을 때 위원장이 소집하고 위원장이 의장이 된다.

① 정기회의는 매월(분기별) 개최하고 임시회의는 필요시 수시로 개최한다.

② 회의안건에 대해서는 전원합의제에 의해 의결한다.

제7조(운영협의회 역할) 운영협의회는 ○○계열화 수출사업의 조기정착과 사업 활성화를 위해 아래와 같은 사항을 의결한다.

① ○○계열화 수출사업 목적, 기본방향에 관한 사항

② ○○계열화 수출사업 자금집행에 관한 사항

③ ○○계열화 수출사업 관련 농정활동에 관한 사항

④ 상표개발, 등록, 마케팅, 수출시장 개척 및 확보 등에 관한 사항

⑤ 회원의 가입·탈퇴에 관한 사항

⑥ 기타 위원장이 필요하다고 판단되는 사항

제8조(조직의 설치 및 운영) ○○계열화 수출사업 활성화를 위해 필요한 경우 운영협의회 산하에 컨설팅, 마케팅 등 실무추진반을 설치·운영할 수 있다.

제9조(회원농가의 자격) ○○계열화 수출사업 참여를 희망하는 농가로서 아래의 조건에 해당하는 농가로 한다.

① 감귤 생산경험이 ○년 이상인 농가

② 감귤 재배면적이 ○ha 이상인 농가

③ ○○ 지역에서 생산하고 있는 농가

④ 생산관리 통일, 출하관리 등 수출 감귤 생산 및 출하를 위해 운영 협의회에서 결정된 사항을 성실히 이행할 수 있는 농가

⑤ 기타 계열화 수출사업 참여 및 추진 의지가 높은 농가

제10조(회원의 의무) 회원은 아래와 같은 사항을 이행할 의무가 있다.

① 회원농가는 연회비 〇〇〇원을 납입하여야 한다.

② 회원농가는 운영협의회에서 제시하는 생산관리 프로그램, 출하방법, 교육 등을 이행하여야 한다.

③ 회원농가는 〇〇계열화 수출사업 조기정착 및 발전을 위해 운영협의회 지침을 적극 수용하여야 한다.

제11조(탈퇴) 〇〇계열화 수출사업의 회원을 탈퇴하려고 할 때는 탈퇴의사를 운영위원장에게 사전에 통보해야 한다.

제12조(제명) 회원이 규약 및 제 규정을 위반하고 브랜드사업에 막대한 피해를 입히는 행위가 있다고 인정된 경우는 운영협의회 결의에 의해 제명할 수 있다.

제13조 (재원의 조달) 재원은 다음의 것으로 충당한다.

① 연회비 ② 기부금 ③ 기타 수입

제14조 (재정운영) 재정운영은 운영협의회 결정에 따른다.

부 칙

이 규약은 년 월 일부터 시행한다.

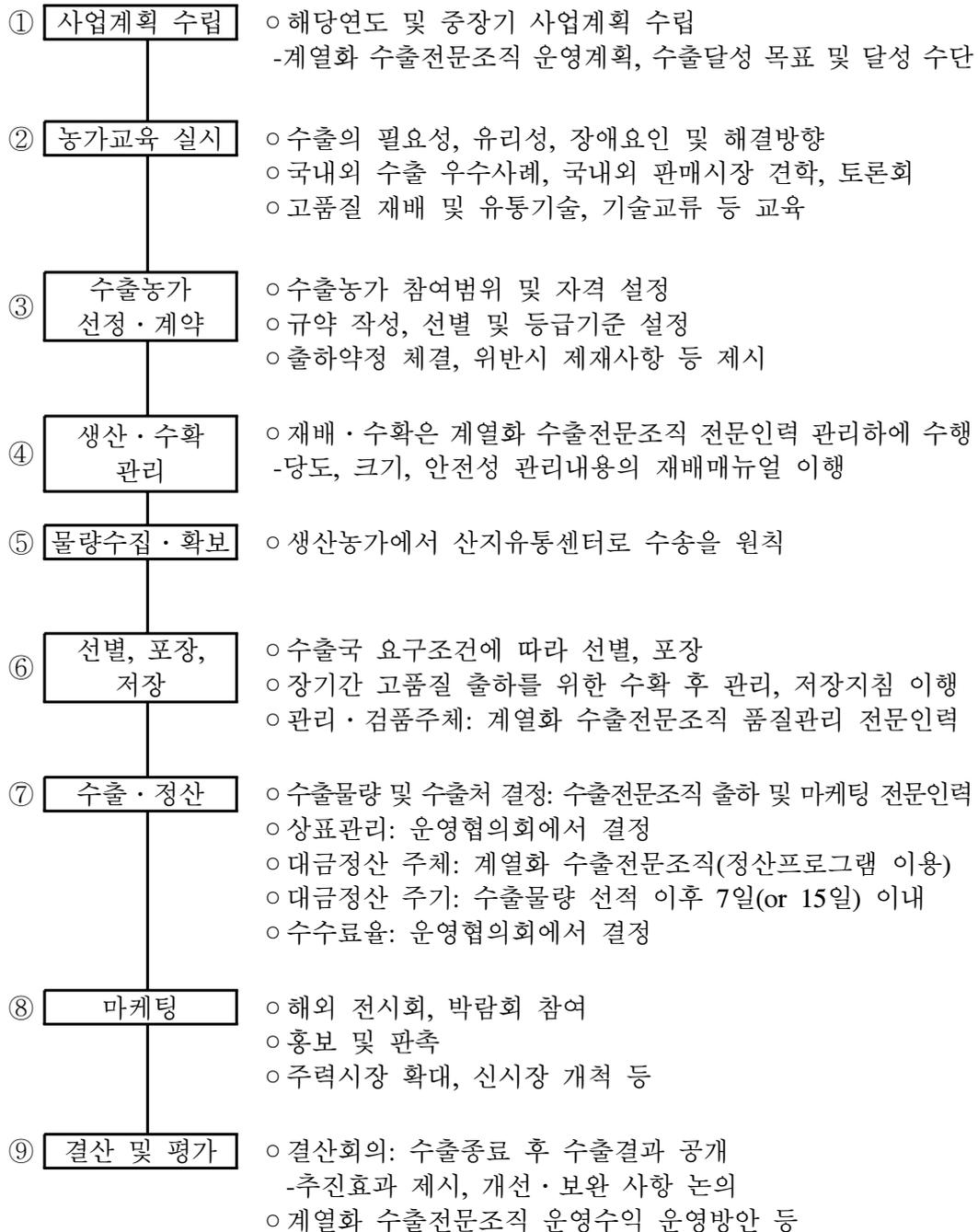
제 3 장

수출전문조직 사업 절차별 추진방법

1. 사업 추진절차

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

그림 3-1. 감귤 계열화조직 수출사업 추진 절차도



2. 절차별 추진방법

2.1. 사업계획 수립

- 계열화 수출전문조직 수출사업을 효과적으로 추진하기 위해서는 사업계획을 수립하고 이에 근거하여 추진함.
 - 사업계획서는 해당연도뿐만 아니라 5개년 정도의 단계별 추진계획 수립
- 사업계획서 내용은 가능한 한 구체적으로 작성해야 함.
 - 계열화 수출전문조직의 운영계획
 - 수출 여건 및 사업성 분석
 - 수출사업 목표 설정, 목표 달성수단
 - 목표 실현 가능성 검토
- 계열화 수출전문조직 기반을 강화시키고 수출물량을 확대하기 위해서는 사업계획서에 다음 항목들의 현재 여건 및 실태, 단계별·연도별 개선 목표 설정이 필요함. 개선 목표 수준은 5단계 척도 「수-우-미-양-가」로 설정함.
 - 계약재배 내용 이행
 - 수출물량 공급과 내수 출하비율: 연도별 수출계약 및 물량 증대
 - 품질관리 시스템: 당도관리, 병충해관리, GAP 등
 - 수출가격 결정구조: 기본비용 및 수수료를 제하고 농가소득으로 귀결
 - 농가↔수출전문조직 연계구조의 결속력 수준을 강화
 - 유통시설 가동률: 수출용 감귤의 선별, 저장시기 연장
 - 수출출하 창구 일원화: 여타 수출전문조직 및 수출전문조직과의 통합 및 규모화
 - 수출브랜드 일원화 및 출하 비중
 - 물류기반 및 시스템: 항만간 비용절감방안, 수출 컨테이너의 안정적 확보

- 수출전략 수립은 물량확보, 가격경쟁력 제고, 안전성 확보, 품질향상, 홍보 강화, 시장개척 내용들로 구성할 수 있음.
- 사업계획 수립 내용은 정기총회, 임시총회, 이사회 등에서 승인함.

2008년산 노지감귤 수출계획(예시)

1. 목적

- 내수시장 안정과 수출물량 증가로 인하여 농가소득 지지
- 캐나다 중심에 편중된 수출시장을 러시아, 동남아시아로 다변화

2. 수출 여건

- 환율인하 및 원자재 상승으로 상자비, 운송임 등 수출원가 부담가중 여건
- 수출에 따른 물류지원비가 매년 감소

3. '07년산 노지감귤 수출실적

단위: 톤

	캐나다	러시아	동남아	계
○○지점	○○	○○		○○○
○○지점		○○	○○	○○○
○○지점		○○○	○	○○○
.	○○○	○○	○○○	○○○
계	○○○	○○○	○○○	○○○

주) 동남아시아는 싱가포르, 인도네시아, 홍콩, 말레이시아, 베트남, 괌, 싸이판, 대만, 일본

4. 수출계획 물량: 0,000톤

- 캐나다: 0,000톤
- 러시아: 0,000톤
- 동남아: 0,000톤

5. 국가별 수출 조건

구분	캐나다	러시아	동남아
포장단위	15kg	10kg	10kg
규격	6, 7, 8, 9번 (9번비율 20%)	7, 8, 9번 (9번비율 40%)	7, 8, 9번 (9번비율 40%)
가격	○○○원/kg ○○○원/kg	○○○원/kg ○○○원/kg	○○○원 ○○○원/kg
작업비	○○원/kg	○○원/kg	○○원/kg
상자재원	470×330×255	440×330×170	440×330×170
운송기간	12일	2일	4~10일
운송단위	40ft 냉장(2℃)	40ft 냉장(2℃)	20ft, 40ft 냉장(2℃)
착색도	80%이상	100%	100%
과렛트	없음	없음	있음
클레임	있음	있음	있음
1CNTR 수량 (40ft)	○,○○○상자	○,○○○상자	○,○○○상자(40ft) ○○○상자(20ft)
선과기 셋팅	○○kg	○○kg	○○kg
수출 기간	10월말 ~ 12월초 (8주)	11월중순 ~ 1월말 (10주)	11월중순 ~ 12중순 (5주)
대금 결제	연대 보증 선적후 15일 이내	선 결제	선 결제
품질	부패과, 미숙과, 손상과, 병해충과, 기형과, 부피과는 제외		

6. '08 수출○○사업 지원 업체 선정

- 로부터 수출지원사업 업체로 선정되어 감귤 수출비용 지원

7. 국가별 해외 판촉행사 추진

- 작년과 연계하여 농수산물유통공사, 지자체(제주시), 제주감귤농협이 공동으로 추진하는 해외 판촉행사를 추진할 계획.
- 국가별 판촉행사 계획
 - 행사시기: 12월중
 - 행사예산: ○억 ○천만 원
 - 행사지원: 농수산물유통공사 ○원, 제주시 ○원, 제주감협 ○원
 - 행사국가: ○개국(○○○, 러시아, 인도네시아, ○○, ○○, ○○, ○○)

□ 연도별 수출사업목표 및 세부추진내역 작성 (예시)

연도별	사업목표	세부추진내역
2008년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 상품성 증대 ○ 가격경쟁력 제고 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지력향상, 일조량확보 등으로 당도증진 및 품질경쟁력 제고 ○ 수출 상품 저장성 증대방안 ○ 수출가격 낮추는 방안 도출 <ul style="list-style-type: none"> -과원 생산효율성 개선, 수출단지 집중화
2009년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출물량의 안정적 확보 방안 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출물량 계약 등 <ul style="list-style-type: none"> -수출물량 계약비율 증대 -조직화 및 규모화
2010년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 포장디자인 개선 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수입국에서 선호하는 디자인으로 포장하여 수출 <ul style="list-style-type: none"> -현지인 취향의 포장디자인 개발
2011년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 마케팅 활성화 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 특판전 개최 <ul style="list-style-type: none"> - ○○지역 ○개소 (○월) ○ 수입상 및 해외시장 마켓담당자 국내 초청 및 산지견학
2012년	<ul style="list-style-type: none"> ○ 한국산 감귤의 교민 마켓과 현지인 시장 확대 	<ul style="list-style-type: none"> ○ ○○○지역 한인 주력마켓의 주요 상품화를 통한 안정적 수출기반 마련

2.2. 농가교육 실시

- 계열화 수출전문조직 수출사업의 정착 및 활성화를 위해서는 농가의 적극적인 참여와 협조가 요구됨. 수출전문조직 운영주체는 농가가 수출사업에 적극적으로 참여할 수 있는 동기를 부여하는 교육을 실시해야 함.
 - 농가교육의 가장 중요한 목적은 수출전문조직과 생산자간의 신뢰관계를 구축하고 유지할 수 있는 분위기 조성임
 - 교육내용도 사업시행 초기, 성장단계, 도약단계별 농가의식 수준에 따라 단계별로 구성되는 것이 효과적임

- 사업초기 교육내용
 - 사업시행 초기에는 시장개방 확대, 수출의 당위성과 필요성, 수출의 유리성 등을 교육. 농가들의 수출사업 참여 비율을 높이고 계약물량을 안정적으로 확보하는 내용도 교육목적으로 설정
 - 그 외 수출사업 초기단계에서 교육내용에 포함되면 바람직한 내용
 - 감귤류 국내외 산업 현황과 전망, 문제점, 국내외 시장여건 및 경쟁력, 국내외 소비시장 여건 등

- 고품질 감귤 생산 재배기술 및 기술교류 교육
 - 감귤 재배, 생산 및 수확시기에는 당도를 높이고 안전성을 높일 수 있는 고품질 생산기술 중심으로 교육
 - 감귤 품종 및 묘목선택, 과원 조성방법, 환경을 고려한 시비와 토양관리, 전정 및 수채관리, 적정 결실관리, 생리장해, 병해충관리, 수확 후 관리 등
 - 특히 생산농가들이 현장에서 느끼는 애로를 원활히 문의하고 교육할 수 있도록 생산기술 지도전문가가 현장밀착형으로 교육 및 상담, 지도
 - 고품질과실 생산지도는 조직의 소속감과 결속력을 강화시키는 효과적인 수단이 될 것임

- 현장견학, 우수사례 견학 교육
 - 국내외 계열화 우수사례를 견학함으로써 계열화 수출전문조직의 필요성과 유리성을 인식하고 공감대 형성
 - 또한, 소비자 위주로 변해가고 있는 시장여건 변화와 수입농산물의 상품화와 홍보 활동 등을 파악하기 위해 대도시 거래시장 및 판매시장 견학을 수행함. 국내산 감귤이 국내외 과일류들과 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.

- 수출전문조직 성장단계별 교육내용 심화 및 다양화가 필요함.
 - 수출전문조직이 안정적으로 구축된 이후 수출 과정 및 성장 단계별로 발생할 수 있는 문제점들과 애로사항을 발견하여 해결방향을 논의하고 교육, 토론, 해결해나가는 과정이 필요
 - 수출전문조직의 성장단계별 교육과 토론 과정, 장애요인 해결과정은 수출전문조직의 조직화, 규모화 확대 및 구축의 기틀을 마련

□ 수출농가 교육내용(예시)

1. 수출농가 집합교육

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

2. 수확 후 관리 기술교육

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

3. 수출 감귤 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 감귤 생산 기술, 시기별 생산관리 내용 등

2.3. 수출농가 선정 및 계약

- 계열화 수출전문조직의 참여농가 선정 방식은 크게 두 가지로 분류할 수 있음.
기존에 결성된 감귤 작목회, 영농조합법인 등이 수출전문조직에 참여하는 방안과 신규 농가가 계열화 수출전문조직에 가입하는 방식임.
- 현재 감귤 수출이 비교적 잘 이루어지는 조직의 형태는 기존 생산 농가들이 농업협동조합 작목반이나 작목회에 가입하여 생산, 출하하고 있는 형태임.
- 계열화 수출전문조직의 가입농가 선정은 기존의 활성화된 생산자 조직 농가 중심으로 이루어지는 것이 효율적임
- 수출농가는 수출전문조직의 성격을 이해하고 조직의 수출 및 출하 계획에 적극적으로 순응하며 참여하는 조직과 농가들로 구성되는 것이 바람직함.
- 참여농가는 생산여건이 비슷한 농가를 대상으로 해야 결속력과 운영을 강화시킬 수 있음. 감귤은 재배지역에 따라 품질차이가 크므로 재배지역, 생산 규모, 재배 품종, 재배방법 등이 비슷한 여건이여 함
- 재배 과정의 기술적 문제 해결과 품질이 우수한 감귤 생산을 위해서 수출전문조직은 기술지도 능력이 뛰어난 전문 지도인력을 보유해야 함
- 감귤 수출은 대부분 협동조합 주체로 이루어지며 내수-수출물량이 결정됨. 따라서 생산농가 차원에서 별도의 수출물량 계약은 필요하지 않음. 다만, 수출전문조직과 수출업체간 수출계약이 이루어지므로 농가는 수출전문조직의 운영위원회에서 결정된 내수출하-수출출하 비율에 따르면 됨.
- 출하물량 약정
- 기존의 조직들이 대부분 「약관 또는 정관」, 「선별 및 등급판정에 관한 규정」이 있으므로 당해 연도 출하약정만 수출전문조직과 체결하면 됨. 감귤은 재배면적과 생산량이 매년 비슷하므로 매년 출하물량을 약정할

필요가 없이 농가당 총생산량의 ○○%를 출하하는 방식으로 약정하는 것이 효율적임.

- 생산농가는 계열화 전문조직과의 계약사항을 충실히 이행해야 함.
 - 생산계획량 중 수출 계약물량은 계열화조직에 전량 출하
 - 수출규격 미달품은 계열화조직을 통해 국내시장 출하

- 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

감귤 국가별 수출계획 수립(예시)

1. ○○○국

○ 작목회별 수출계획

- ‘○○년-’○○년 수출실적을 감안하여 공정하게 배정
- 상품성이 떨어지거나 현지 사정에 따라 계약물량은 변동

○ 수출계획

항차	선적일자	수량(C/T)	비고
1항차	10/24	2	극조생
2항차	10/31	3	조생
...	...		
계		○○	

○ 규격

- 착색 80% 이상 허용(상호협의를)
- 6, 7, 8, 9 번과(단, 9번과는 20%를 초과하지 못함)
- 9번과의 규격은 71~77mm

○ 클레임

- 로스율이 10% 미만은 인정하나 10% 이상시 클레임 제기

○ 상차 방법

- 상차후 에어백을 넣고 문을 닫으면 됨(혹은 에어백 필요치 않음)
- 컨테이너 밑단 가로 4상자, 세로 1상자 높이 9상자

2. 수출에 따르는 협조사항

- 클레임 제기 가능성에 따르는 고품질 감귤을 출하할 수 있도록 작목회원에게 설명 협조
- 1월말까지 수출이 진행되므로 수확 시 대과는 수확하여 잘 저장할 수 있도록 지도 협조

- 1C/T 물량 작업이 어려운 작목반은 가까운 작목회에서 선과할 수 있도록 협조
- 식물검역시 컨테이너와 파레트를 이용 검역받을 수 있도록 사전준비 협조
- 상차시 컨테이너 속에 지게차로 밀을 때 작업된 파레트를 안에 먼저 밀고 다음에는 빈 파레트로 밀어 압상을 최대한 방제할 수 있도록 조치
- 작목회에 컨테이너 도착시 앞부분이 조금 기우는 장소에 내릴 수 있도록 하여 앞부분을 내릴 수 있도록 협조
- 캐나다, 러시아 수취가격 및 선호경향이 다를 수 있어 물량비율 조정은 수출담당 부서에서 결정

3. 기 타

- 선과료: 국가별 ○○○원
- 상차비: 국가별 ○○○원
- 실중량: 캐나다 ○○○관, 러시아 ○○○관,

4. 상품출하와 관련한 공지사항

1) 감귤 자조금 농가부담액 공지사항

- 자조금 조성
 - 조성: 정부 ○○%, 농가 ○○%, 조합 ○○%= 100%
 - 사용: 협의회 공동사업 ○○%, 조합공동사업 ○○%, 자율사업 ○○%

2) 조성 기준

- 조성방법: 출하량에 일정액 조정
- 조성시기: 판매대금 정산시 자조금 적립
- 조성대상 품목: 감귤류 전체

3) 농가 거출시기 및 조성시기

- 농가거출시기: 2008년산 노지감귤 출하 개시부터 변동시까지
- 조성시기: 판매대금 정산시 자조금 적립

2.4. 생산, 수확 관리

가. 생산단계별 관리

- 영농계획 수립
 - 감귤 생산농가의 재배면적과 품종이 어느 정도 결정된 상태임. 따라서 수출 감귤 영농계획은 재배시기별 작업 일정, 방제 일정, 수확 일정 중심으로 작성하는 것이 바람직함
 - 감귤 생산목표 설정은 안정된 수량 확보, 수출국 소비자가 선호할 정도의 당도 및 안전성이 갖추어진 고품질 감귤 생산, 친환경적인 재배환경 조성이 고려되어야 함
- 재배지 선정과 품종 선택
 - 감귤 재배는 지형에 따라 기온과 일조량의 차이 발생 등을 고려해야 함. 특히, 수출국 소비자들이 선호하는 맛이나 안전성의 품질을 높이기 위해 유리한 과원 인지를 판단
 - 수출 품종은 수출국 소비자들의 기호, 수출시기 등을 고려하여 결정
- 과원 조성시 고려사항
 - 수출 감귤은 대부분 기존에 조성된 과원에서 생산되어 수출되고 있는 실정임. 신규로 수출과원을 조성한다면 조생종 착색계로 수출국 시장 단경기를 공략할 수 있는 품종으로 갱신해야 함
- 토양 및 시비관리는 환경을 고려한 시비와 지표면 관리와 관수가 이루어져야 함.
- 수확 후 관리
 - 감귤 수확기는 직판매용, 시장 출하용, 저장용, 수출용에 따라 수확기를 적절히 선택
 - 수출용 과실에 적절한 조건으로 수확시기를 조절하고 예건 및 저장 필요

나. 품질 및 안전성 관리

- 계열화 수출전문조직 주도적으로 자체 품질관리기준을 마련해야 함.
 - 수출시장별 유통실태, 바이어가 요구하는 품질관리기준 등을 종합적으로 검토하여 기준을 마련
 - 품질관리 전문인력 확보
- 계열화 업체 주도로 전 생산농가를 대상으로 재배단계에서부터 안전성 관리를 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 사항과 자세한 내용 및 양식은 생산이력 기록을 위한 영농일지 표준안을 활용할 수 있음.
 - 과수원 기본현황: 토지 및 재배작목 현황, 관수 및 배수 방법, 재해예방 및 시설현황, 토양관리방법 현황, 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

2.5. 물량수집 및 확보

- 농가에서 수확한 물량은 비상품과를 제외하고 전량 공동선별장 및 산지유통 센터로 출하하는 것을 원칙으로 함. 농가에서 전량 출하한 물량 중 수출계약 물량은 수출용으로 출하, 나머지 물량은 내수용으로 출하함.
- 계열화 수출전문조직은 산지유통센터에서 수출용과 내수용으로 구분하여

출하함. 내수출하와 수출출하 비중은 계열화 수출전문조직과 생산농가의 계약에 따름. 물량 비율을 조절해야 하는 경우 운영협의회 결정에 따름.

- 수출 감귤 품질관리 및 물량확보를 위한 계약서에는 아래와 같은 내용들이 포함함.
 - 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, 품위 위반시 재제조치
 - 사업의무 미이행시 재제조치 및 제재 예외
 - 일반 수매계약 사항

수출 감귤 품질관리 및 물량확보를 위한 계약서(예시)

감귤 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 감귤 수출 브랜드 상품인 ○○
 감귤의 2008년도 수출사업을 위한 수매 계약을 체결한다.

- 아 래 -

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

1. 품종: ○○○
2. 과수규격:
3. 수출지역:
4. 계약물량: (000톤) - “갑”과 “을”의 합의로 증량할 수 있다.

제2조(품위 기준) ① 품위기준은 다음과 같이 한다.

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

제3조(수매시기 및 작업기간) 수매시기 ○개월 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(포장 박스, 화지, 라벨스티커 등)을 사용하여야 한다.

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

④“병”은 ○○브랜드 사용의 효율적 관리를 위하여 정기적으로 현지실사 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 사전에 “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 품위 기준 적합여부를 재확인 할 수 있다.

제8조(안전성관리) ①“을”은 ○○브랜드상품에서 허용치이상의 유해성분이나 병해충 및 수입국에서 허용되지 않는 농약이 발생되지 않도록 계약재배 농가 관리 등을 통해 안전성을 확보해야 하며 첨부2와 같이 “생산농가 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 잔류농약 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 사업 물량에 대한 지원에서 제외 할 수 있다.

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

제12조(제재의 예외) ○○브랜드사업 관련 위반사항이 천재지변이나 중대한 재해 또는 이에 준하는 불가피한 사유에 기인한 경우라고 판단될 경우 ○○브랜드 운영협의회의 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 확실시키기 위하여 계약서 3통을 작성하여 날인하고 “갑”과 “을”과 “병”이 각 1통씩 보관한다.

붙임: 1. 수출감귤 ○○브랜드 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 감귤의 품위 기준은 수출계약서 및 운영협의회에서 정하는 기준에 따름.
 - 품위 기준에 대한 기본 원칙으로는 수출대상 품종, 브랜드 부착대상 등 제시
- 과일류의 선별과 등급 기준은 매년 기후여건에 따라 변동될 가능성이 크므로 연도별로 탄력적으로 조정해야 하는 경우가 있음.
 - 선별 및 등급의 품위기준은 자주 변경되지 않은 것이 바람직하나 등급기준을 조정해야 될 경우에는 수출전문조직 운영주체와 생산농가들로 구성된 운영 협의회에서 협의된 결과에 따름

나. 시설 구비

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

다. 포장

- 포장의 일차적인 목적은 신선농산물 유통과정에서 내용물을 외부의 압력이나 부적합한 외부환경 즉, 급격한 온도변화, 습도 등으로부터 보호하는 것임. 최근에는 상품의 품질등급 표시수단이 되고 소비자의 구매의욕을 증대시키는 목적도 큼.

수출 감귤 선별 및 품위 기준(예)

1. 캐나다

- 규격
 - 착색 80% 이상
 - 6, 7, 8, 9번호(9번호는 20%를 초과하지 못함)
 - 9번호는 71mm~77mm

2. 러시아

- 규격
 - 착색 100% 이상(청색이 있으면 안 되며 시기를 봐서 100% 이상일 경우 부터 시작)
 - 6, 7, 8, 9번호(9번호는 40%를 초과하지 못함)
 - 9번호는 71mm~77mm

□ 수출 감귤 포장방법 (예시)

1. 캐나다

○ 포장 방법

- 외부박스에 조합명 및 작목반명을 영문으로 기입
- 9번호와 6, 7, 8번호를 따로 적재하여 정확한 개인별 수량 파악
- 포장은 상자+밑패드+위패드 놓아서 작업
- 포장 후 9번호는 “XL” 6~8번호 “15kg” 스티커 부착

○ 수출포장 무게

- 9번호 6, 7, 8번: 17kg(실중량 15kg + 상자무게 1.5kg + 운송중 감모량 0.5kg)

○ 컨테이너당 작업물량 및 9번호 수량

- 40피트 컨테이너: ○,○○○ 상자

2. 러시아

○ 포장 방법

- 외부박스에 조합명 및 작목반명을 영문으로 기입
- 9번호와 6, 7, 8번호를 따로 적재하여 정확한 개인별 수량 파악
- 포장은 상자+밑패드+위패드 놓아서 작업
- 포장후 9번호는 “XL” 6~8번호 “15kg” 스티커 부착

○ 수출포장 무게(기계셋팅)

- 6, 7, 8, 9번: 11.7kg(실중량 10kg + 상자무게 1.5kg + 운송중 감모량 200g)

○ 컨테이너 작업물량 및 9번호 수량

- 40피트 컨테이너: ○○○상자(6, 7, 8번호 ○○○상자, 9번호 ○○상자)

2.7. 수출 및 정산

가. 물량 관리 및 수출

- 계열화 수출전문조직은 안전성과 품질기준을 충족하는 계약물량에 한해 수출토록 함. 계약 외 물량은 안전성과 품질기준을 충족시키거나 보장하기가 용이하지 않음.
 - 수출규격 이외의 규격에 한해 국내시장 출하가 가능함
- 수출 출하 수매 계약서에는 다음과 같은 내용이 포함됨.
 - 거래주체의 주소, 상호, 사업자등록번호, 전화번호, 대표자(생산자), 수출규격 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

수출감귤 수매계약서 <생산자단체 ↔ 수출업체 예시>

계열화 수출사업 ○○감귤 러시아 수출계약서

“갑”(생산자단체) 주 소:
 상 호:
 사업자 등록번호:

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

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

-아 래-

제1조(규격 및 물량)

- (1) 수출규격은 다음과 같이 하며, 품질은 수출검사 합격품으로 하고 기타 사항은 상호 협의하여 정한다. 포장단위는 ○kg 단위 포장으로 한다.
- (2) 계약물량
 - 러시아 ○컨테이너
- (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 ○%로 한다.
- (3) 선과료는 상자당 ○○○원으로 한다.
- (4) 상차비는 상자당 ○○○원으로 한다.

제3조(업무분담 및 비용 지급)

- (1) “갑”은 수출감귤의 생산과 수확 후 수출검사 합격품을 “을”에게 공급하는 과정까지 다음 작업을 관리, 담당한다.
 - 가. 재배단지의 관리 및 병충해 방제 관리
 - 나. 선과 및 포장 작업
 - 다. 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 수출 질서를 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 수행할 수 있도록 다음 사항을 부담한다.
가. 포장 자재비(박스, 선화지)는 “을”이 부담한다.

(4) “을”은 전부 인수량에 해당하는 수매대금을 선적 후 ○일 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)

“을”은 인수량에 해당하는 수출대금을 선적 후 ○일 이내에 “갑”이 지정한 통장에 입금함을 원칙으로 하며, 추가로 1차 선적 후 다음 회차 선적시에는 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 수출업체 간의 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 책임사원을 선과장에 두어야 하며, 선과작업 및 검역에 필요한 사항을 지원한다.
- (4) “을”은 최종 물량 작업 후 ○일 이내에 “을” 소유의 모든 기자재를 선과장에서 철수해야 한다.

제8조(클레임)

- (1) 물품이 선과장에서 인수된 후 하자 발생 시는 “을”의 책임으로 한다.
- (2) 검역시 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 자체상금을 면제할 수 있다.

제10조(계약 불이행시의 조치)

- (1) “갑”이 수매공급에 불응하거나 계약을 불이행 시는 계약금의 2배에 대하여 “을”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 양도할 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

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

“갑”(생산자단체) 주소:
상호:
사업자등록번호:

“을”(수출업체) 주소:
상호:
사업자등록번호:
전화번호:
대표자:

나. 정산 및 회계 관리

- 고품질 과실 생산을 유도하기 위해서는 높은 품질의 과실을 생산한 농가가 더 높은 가격을 수취할 수 있도록 「점수제 공동정산제」가 도입되어야 함. 점수제 공동정산제가 도입되면 수출경영체의 지도 및 관리지침에 순응하여 고품질 과실을 생산한 농가는 더 높은 점수 및 소득을 얻을 수 있도록 차별화 시킴으로써 수출 감귤의 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 참여증가를 유도할 수 있음.
 - 물품 선적 후 가능한 빨리(예를 들어 14일 이내에) 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), 수출 대금, 국내시장 판매대금 등 「계열화 운영협의회」가 정한 모든 금액을 포함해야 함. 필요시 회계처리사항에 대해 매년 회계감사를 실시함.

2.8. 브랜드 및 마케팅

가. 브랜드

- 현재 감귤 수출전문조직에서 개별적으로 사용하는 브랜드는 국가 공동브랜드로 통합시키면서 브랜드 인지도 및 충성도를 높일 수 있어야 함.
 - 수출 상품의 브랜드는 가급적 공동브랜드로 사용
 - 상표관리는 감귤 수출전문조직의 운영협의회에서 결정 사항에 따름
- 수출 공동브랜드의 명칭 및 기준설정
 - 브랜드 명칭, 명칭별 품질 기준 작성, 브랜드별 사용용도, 관리주체 설정
- 수출 공동브랜드 출하지도
 - 출하회원 일대일 지도사업 실시
 - 고품질 생산 영농교육 지도
 - 수확 전 영농기술 교육 지도
 - 수확지도: 완숙감귤 수확시기 지도, 주기적인 당산도 변화 체크, 일소방지 농약 처리시 주의사항 지도
 - 수확시기: 완숙과 위주의 구분 수확, 과원별 구분 수확 지도
 - 수확후: 출하시기 감안하여 저장방법 지도, 가격동향 및 출하정보 제고

- 비파괴 선별기 운영 확대
 - 조직이 선정한 비파괴 선과기 확대 추진
 - 정확한 검량선을 확보한 선별 실시

- 공동 정산제 정립
 - 공동정산 방식: 점수제, 등급제
 - 공동정산 주기: 사무소별 설정
 - 신속한 공동정산
 - 공동정산 근기자료 보관 철저: 당·산도 분석자료, 출하내역, 정산내역 등

- 브랜드 조치
 - 브랜드 판정: 출하전 샘플(○개 이상) 당산도 검사 자료를 기준으로 하여 사무소장 책임하에 판정(근기자료 비치)
 - 공동브랜드 관리일지 작성: 공동브랜드 선과 내역 및 당산도 분석 내역, 출하내역 관리일지 작성

- 품질관리 및 감독 방안
 - 조직 본소에서 지사무소 공동브랜드 품질 점검 실시
 - 공동브랜드 관리 일지 집계
 - 리콜 발생 미해결시 경고
 - 품질 위반 사례시 건별 경고
 - 경고 ○회 이상의 경우 해당사무소 및 해당농가 수출브랜드 출하 금지(○일)
 - 출하금지 ○회 이후 경고사항 발생시 해당 사무소장 및 담당자의 책임 있는 공동브랜드 운영 사후 조치 강구

수출 공동브랜드 “○○○” 상표 출하업무 방법(예시)

제1장 총칙

제1조(목적) 본 운영방법은 우리조합의 수출 공동브랜드 “○○○”(이하 “공동브랜드”라 한다) 운영 및 업무처리에 관한 세부사항을 규정함을 목적으로 한다.

제2조(적용범위) 본 운영방법은 우리조합 공동브랜드 운영업무에 대하여 적용하되 본 운영방법에 명시되지 아니한 사항은 따로 정한 계획서에 의한다.

제2장 조직

제3조(기구 및 직제)

- ① 공동브랜드 운영은 다음의 조직으로 구성한다.
1. 관리팀: 본점 판매과, 소비지품질관리팀
 2. 출하팀: 지사무소 판매계
 3. 생산팀: 지사무소 공동브랜드 출하회원
- ② 제1항의 조직은 사정에 따라 조정 운영 할 수 있다.

제3장 업무 분장

제4조(공통사항) 각 팀은 공통적으로 다음의 사항을 분장한다.

1. 소관업무에 관한 계획 입안 및 시행과 자체 분석 평가
2. 소관업무에 관한 조사 연구 통계 및 자료작성과 정비
3. 소관업무에 대한 교육, 훈련에 관한 사항
4. 기타 소관업무 수행에 수반되는 업무

제5조(관리팀)

① 본점 판매과는 다음의 업무를 분장한다.

1. 공동브랜드 출하 계획, 홍보 계획 입안 및 자체 분석
2. 공동브랜드 품질 규격 결정 업무
3. 공동브랜드 포장상자 개발 업무
4. 공동브랜드 출하 관리 감독 업무
5. 공동브랜드 출하에 따른 정보 수집
6. 공동브랜드 출하 교육, 훈련 업무

② 소비지 품질관리팀은 다음의 업무를 분장한다.

1. 공동브랜드 품질 상태 점검 및 관리 감독
2. 소비지 시장 상황 파악 보고
3. 소비지 공동브랜드 홍보

제6조(출하팀) 유통사업소, 지사무소 판매계는 다음의 업무를 분장한다.

1. 공동브랜드 출하품 품질 관리 감독 업무
2. 공동브랜드 사용에 따른 생산팀에 대한 교육
3. 공동브랜드 출하 확대를 위한 생산지도
4. 공동브랜드 홍보 업무

제7조(생산팀) 생산팀은 다음의 업무를 분장한다.

1. 공동브랜드 사용 기준에 적합한 품질 생산
2. 공동브랜드 출하를 위한 감귤특비 및 그에 준하는 유기질비료 사용
3. 공동브랜드인 “○○○” 생산을 위한 초생(제조제 미사용)재배 실시

제4장 운영 및 업무 처리

제8조(공동브랜드 출하 품목) 공동브랜드 출하 품목은 노지감귤, 하우스 감귤, 월동비가림감귤, 한라봉, 천혜향에 준용한다.

제9조(공동브랜드 사용 대상) 공동브랜드 사용은 공동브랜드 출하회원 및 조합 매취품에 한하여 사용한다.

제10조(품질 기준) 공동브랜드 품질 기준(별도 규격)은 품목별로 정하여 운용하되 당해 연도의 기상여건 등을 감안하여 품질기준을 조정 운용할 수 있다.

제11조(품질 검사)

① 공동브랜드를 사용 출하하고자 할 경우 출하 전에 샘플을 수출전문조직이 인정한 당·산도측정기로 품질검사를 받아야하며 품질검사 결과 사본 1부를 3년간 보관하여야 한다.

② 공동브랜드 사용권은 관할 지사무소장 및 유통사업소장에게만 부여되며, 작목회 또는 창고장 등에게 사용권을 위임해서는 안 된다. 다만, 업무 형편상 지사무소장에게 부여된 사용권을 판매담당과장(팀장) 및 담당직원에게 위임할 수 있다.

③ 공동브랜드 사용권을 부여 받은 자는 부여받은 품목에 한하여 공동브랜드를 사용하여야 한다.

제12조(선별)

① 공동브랜드 출하품에 대해서는 품질차별화를 위하여 병해충과, 부패과, 경결점과 등 선별을 철저히 하고 선별사에게 사전 교육을 실시하여야 한다.

② “○○○”선별은 유통사업소로 일원화하고 “○○○”선별은 유통사업소 및 직영선과장과 조합장이 승인한 선과장에서 선별할 수 있다. 다만 “○○○” 공동브랜드의 원활한 선별을 위하여 조직장이 인정하는 경우 별도의 선별장소 및 선별품목을 지정하여 운영 할 수 있다. 공동브랜드 선별장소의 무승인 운영 시 제16조3항에 의거한 조치를 취할 수 있다.

③ 공동브랜드 상자는 반드시 조합이 결정한 상자로 출하하여야 한다.

제13조(출하)

- ① 공동브랜드 출하 사무소는 공동브랜드 출하전 소비지 시장 및 소비지 품질 관리팀과 협의를 통하여 물량 조정 및 가격 차별화를 도모하여야 한다.
- ② ○○매장에서는 공동브랜드를 우선하여 취급하고 소비지 직판, 직거래 행사시에 우선 출하해야 한다.
- ③ “○○○” “○○○” 출하창구는 유통사업소로 일원화 한다. 공동브랜드 출하를 희망하는 지사무소는 사전에 유통사업소와 유통정보를 공유하여 공동브랜드의 홍수출하 방지 및 공동브랜드 가격 제고를 위하여 노력하여야 한다. 유통사업소는 지사무소에서 공동브랜드 유통정보 제공 요청 및 출하협조 요청에 적극 협력하여야 한다.
- ④ 대형 직거래처 및 전자상거래(인터넷 판매) 거래처에 대한 거래는 유통사업소에서 납품하는 것을 원칙으로 하며 유통사업소는 거래에 대한 신뢰를 위하여 품질관리 및 납품기일 준수에 철저를 기한다.

제14조(보고사항)

- ① 공동브랜드 출하 사무소는 공동브랜드 출하 전 본점 판매과 및 소비지 품질관리팀에 출하일, 출하예상물량 및 출하예상 소비지에 대하여 전언 등을 통하여 보고하여야 한다.
- ② 공동브랜드 출하 후 공동브랜드관리 일지를 작성하여 출하 익일 10:00까지 본점판매과 담당 직원의 개인우편으로 보고하여야 한다.
- ③ 소비지 품질 관리팀은 공동브랜드 판매 가격 파악 및 품질 상태를 점검하여 본점판매과로 매일 FAX 보고하여야 하며, 본점 판매과는 보고사항을 지사무소로 전송하여 출하상황에 참고하도록 한다.
- ④ 지사무소는 각종 자료 수집을 위하여 본점에서 요구하는 자료를 신속, 정확하게 협조하여야 한다.

제15조(공동브랜드 사후 관리)

- ① 소비지품질관리팀은 공동브랜드의 품위를 유지하기 위하여 공동브랜드

관리에 부적합한 사항이 발견된 때에는 지체 없이 본점 판매과로 보고 하여야 하며 본점 판매과는 부적합한 사항을 시정하거나 보완하도록 조치 하여야 한다.

② 본점 판매과는 공동브랜드의 사후관리를 위하여 필요하다고 인정하는 경우에는 수시로 소비지품질관리팀으로 하여금 품질에 관한 사항을 조사하게 할 수 있다.

③ 공동브랜드 출하품이 변질, 부패, 등급기준 이하 등의 문제로 소비자로부터 피해보상요청이 있을 때에는 출하자로 하여금 리콜 조치를 하게 하여야 한다.

제16조(공동브랜드 사용권 제한)

① 공동브랜드 사용권을 부여받은 출하농가는 다음 각 호의 1에 해당하는 경우에 조합장은 공동브랜드의 사용권을 제한 할 수 있다.

1. 소비지 품질관리팀으로부터 품질의 인정을 받지 못하는 경우
2. 공동브랜드 품질기준에 부적합한 출하품을 출하하였을 경우
3. 시정 또는 보완요구를 이행하지 않은 경우
4. 공동브랜드사용자가 상품의 품질과 유통에 대하여 선량한 출하자로서의 의무와 책임을 다하지 못하는 경우
5. 기타 공동브랜드를 사용하는 것이 부적절하다고 인정하는 경우

② 제1항의 규정에 의하여 공동브랜드의 사용권을 제한당한 출하농가는 제한 당한 날로부터 1개월, 제한당한 출하농가가 소속된 선과장은 제한 당한 날로부터 1주간 공동브랜드를 사용, 출하할 수 없다.

③ 조합장은 공동브랜드 출하 업무방법을 위반한 사실을 발견한 경우 철저한 조사를 실시하고 위반사실이 명확한 경우에 조합인사위원회를 소집하여 징계의결을 요구할 수 있다.

제17조(교육 등) 공동브랜드의 품질관리 및 품질향상을 위하여 필요한 경우에는 감귤 생산자, 임직원 등에 대하여 교육을 실시할 수 있다.

제18조(품질관리위원 위촉) 조합장은 소비자의 공동브랜드 인지도 및 품질 상태를 객관적으로 파악하기 위하여 시장관계자 및 언론인, 기타 기관 관계자에게 품질관리위원으로 위촉 운영할 수 있다.

제19조(승급 및 포상) 공동브랜드출하에 대하여 현저한 공로가 인정되는 유공 직원은 조합장이 정한 정기승급 외 특별승급이나 포상금을 지급 할 수 있다.

제20조(관리 대장 비치) 본 업무 방법에 의하여 공동브랜드의 철저한 관리를 위하여 공동브랜드 관리일지, 출하통지서 등을 기록 유지한다.

제21조(출하의무물량) ① 공동브랜드의 가치를 높이고 안정적인 물량공급을 위하여 출하팀은 당해 연도 계통출하물량에 10/100이상 해당물량을 출하하여야 한다.

② 조합장은 감귤계통출하 종료후 출하팀별 공동브랜드 출하의무물량 이행 사항을 이사회에 보고하여야 한다. 단, 제1항에서 정한 출하의무물량 미달 출하팀 사무소장은 이사회에 참석 그 사유를 보고하여야 한다.

제22조(기타) 이 방법에 명시되지 않은 사항 및 조정이 필요한 사항에 대하여서는 조합장이 결정 시행한다.

부 칙

이 방법은 ○○○○년 ○월 ○○일부터 시행한다.

나. 해외 마케팅

- 해외 마케팅 추진계획에 포함되어야 하는 내용들은 아래와 같음.
 - 수출 감귤 브랜드 결정
 - 홈페이지 구축 및 홍보 카달로그 제작
 - 해외시장 조사 출장
 - 우수 바이어 초청
 - 신규시장 개척을 위한 마켓테스트, 박람회 참가
 - 기존시장 유지를 위한 판촉전 개최

- 수출시장 유형별 판촉활동은 주력시장, 신규시장 개척 등으로 구분하여 추진 방법을 다르게 설정함.

- 홍보활동은 농수산물유통공사의 지원 등으로 국가별 식품박람회, 원예생산물 박람회 등에 참여함.

2008년 판촉행사 개요(예시)

1. 행사 개요

- 행사국가: ○○○
- 행사품목: ○○
- 행사기간: ○○년 ○○월 ○○일 ~ ○○월 ○○일
- 행사장소

번호	매장명	주소	비고
1	○○○		
2	○○○		

- 판촉행사 내용
 - 방송 및 언론매체
 - 대형매장, 유통시장
- 홍보
 - TV, Radio, 신문 등의 홍보내용

2. 행사 결과

- 판촉홍보 실적: 품목, 판매량, 단위(매장별)
- 홍보, 판촉 결과
 - 판촉요원 활용 및 시식행사 결과
 - 기타 이벤트 행사추진 결과

- 한국산 감귤에 대한 현지 반응
 - 소비자
 - 씨가 없고 껍질은 벗기기가 쉽고 과즙이 많아서 좋다는 평가
 - 중국산에 비해 식품에 대한 안전성 신뢰도가 높음
 - 유통업체
 - 칼라 및 크기면에서 적당하고 품질면에서도 좋다는 평가
 - 저장(보관) 기간이 짧음
 - 수입업체
 - 한국산 감귤에 대한 소비자 반응이 좋아서 판매량도 증가하게 됨
 - 경쟁국산 감귤과 가격 및 품질경쟁력 비교

3. 행사 성과

- 수출실적: 기간(월) 행사품목, 수출물량(톤), 수출금액(US\$/FOB, CIF)
- 향후 계획
- 기타 성과

4. 문제점 및 향후 개선방안

- 주문량은 많았으나 항구 및 컨테이너 부족으로 물량 조달 어려움
- 잠재력이 높은 시장이기 때문에 지속적 시장관리 필요
- 지속적 수출성장을 위해서는 철저한 품질관리 필요

2.9. 결산 및 사업평가

- 결산결과는 정기(임시)총회 등에서 투명하게 공개함.
 - 결산 회의에서 계열화조직 수출 정산내용과 수출 효과 등을 설명
 - 조직구성원들이 결산결과에 언제든지 접할 수 있도록 수출회사 사무실에 공개적으로 배치하는 것이 바람직함
 - 투명한 결산보고 및 정보공개는 조직원의 신뢰와 결속력을 강화시킴

- 계열화 수출전문조직 운영수익 운영방안 등 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
 - 금년도 수출목표 설정 및 목표달성 수단에 대한 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 수출확대 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. 「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.
- 농림수산물부. 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」.
- 농수산물무역신문. 2008.1. 「남상원의 수출농업」.
- 농수산물유통공사. 2006. 「주요 과일류 소비 패턴」.
- 농수산물유통공사. 2002. 「일본의 4대 권역별 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.
- 박현대 외. 2002.12. 「선인장 국제시장 조사 및 수출 확대방안」. 한국농촌경제연구원.
- 성명환 외. 1998.12. 「주요 농산물의 대일 수출 증대방안」. 한국농촌경제연구원.
- 송경환 외. 2004. 「국내산 사과와 대만 수출경쟁력 제고방안에 관한 연구」. 한국국제농업개발학회지.
- 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」. 농업경제연구 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 소비자 선호 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. 한국 식품유통학회.
- 허길행 외. 2002.12. 「농산물 공동출하 유형별 효과분석과 개선방향」. 한국농촌 경제연구원.
- 허길행 외. 2003.2. 「농산물 공동계산 표준모델 개발」. 한국농촌경제연구원.
- 허길행. 1998.3. 「과실 소비 및 수출 증대방안 연구」. 식품유통연구 제15권 1호. 한국식품유통학회.

<인터넷 자료>

- 관세청 홈페이지 <http://www.customs.go.kr/>
- 국립농산물품질관리원 홈페이지 <http://www.naqs.go.kr/>
- 국립식물검역원 홈페이지 <http://www.npqs.go.kr/homepage/main/index.asp>
- 농림수산식품부 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/>

C2008-19-2

감귤 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.
-