



## 연구 담당

김경필	부연구위원	연구 총괄, 배·감귤·버섯 운영모델 및 매뉴얼
전창곤	연구위원	김치 운영모델·매뉴얼
김연중	연구위원	파프리카 운영모델·매뉴얼
한혜성	연구위원	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 백합 수출현황 및 여건

- 1. 화훼 수출 동향 ..... 1
- 2. 수출 확대 방안 ..... 3

### 제2장 수출전문조직 운영 방안

- 1. 수출전문조직의 필요성 ..... 8
- 2. 수출전문조직 및 농가계열화 현황 ..... 10
- 3. 단계별 달성 목표 ..... 11
- 4. 운영방안 ..... 12

### 제3장 수출전문조직 사업절차별 추진방법

- 1. 사업 추진절차 ..... 15
- 2. 절차별 추진방법 ..... 17

부록: 수출전문조직 규약(안) (예시) ..... 31

참 고 문 헌 ..... 36

## 표 차례

---

### 제 1 장

표 1-1. 농업 생산액 동향 .....	1
표 1-2. 3대 절화 재배·생산·수출 동향 .....	2
표 1-3. 농식품 수출동향 .....	2
표 1-4. 화훼류 품목별 수출국 순위 .....	3
표 1-5. 한·일 농식품 수출실적 .....	3
표 1-6. 일본의 백합시장 규모 .....	4
표 1-7. 일본의 국가별 백합 수입현황 .....	4
표 1-8. 수출 생산기반 현대화 및 확충 .....	7

### 제 2 장

표 2-1. 연도별 화훼류 수출현황자료 .....	8
표 2-2. 백합의 수출실적별 업체 현황 .....	10
표 2-3. 백합 원예전문생산단지 현황 .....	10
표 2-4. 백합의 생산지역별 주출하시기 .....	12
표 2-5. 수출전문조직의 주체별 역할 .....	14

### 제 3 장

표 3-1. 휘모리 수출 장미 품질규격 .....	21
표 3-2. 백합 수출박스 규격(예) .....	27

## 그림 차례

---

### 제 1 장

그림 1-1. 백합 수출 현황 .....	6
------------------------	---

### 제 2 장

그림 2-1. 계열화 단계별 목표 .....	11
--------------------------	----

### 제 3 장

그림 3-1. 백합 계열화 수출 사업추진 절차별 수행내용 .....	16
그림 3-2. 도장 및 수기식 표기방법(예: 장미) .....	27
그림 3-3. 출하 정산서(예시) .....	30

# 제 1 장

## 백합 수출현황 및 여건<sup>1)</sup>

### 1. 화훼 수출 동향

- 화훼류 생산액은 연간 9.8%씩 꾸준히 증가하는 추세임. 농업 생산액의 연평균 증가율은 약용작물 다음으로 높은 것으로 나타남.
- 농업 생산액에서 화훼가 차지하는 비중도 2001년 1.82%에서 2006년 2.67%로 증가함.

표 1-1. 농업 생산액 동향

단위: 10억원, %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	연평균증감율
농업	32,383.1	32,163.7	31,808.7	36,155.5	35,088.9	35,232.4	1.7
식량작물	11,774.8	10,475.5	9,755.2	11,203.3	9,738.3	9,411.8	-4.4
채소	7,209.1	6,769.4	7,618.9	7,669.3	6,918.6	7,353.4	0.4
과실	2,076.7	2,582.7	2,348.5	2,941.6	3,081.7	2,970.6	7.4
특용작물	381.8	310.3	263.7	326.9	347.2	282.6	-5.8
약용작물	288.8	328.0	423.1	405.1	523.7	563.5	14.3
화훼류	590.3	784.4	805.5	917.2	994.9	941.1	9.8
버섯	506.4	481.0	417.0	484.1	301.4	484.8	-0.9
전매작물	726.7	855.4	808.7	766.8	776.8	867.8	3.6
벚꽃	516.6	525.2	498.3	601.4	639.3	680.4	5.7

주: 생산액 = 품목별 연간생산량 × 연평균 농가판매가격

자료: 농림수산물부. 「농림업주요통계」. 2007.

1. 농수산물유통공사 「30대 주요 수출품목별 대책」, 농수산물유통공사 내부자료, 「2007년도 농림수산물부 수출입동향」. 2008.

- 2007년 화훼류 수출액은 백합, 난류의 수출호조로 전년대비 43.8% 증가한 5천 8백만달러 수준으로 나타남.
- 장미, 국화의 국내가격 상승과 일본 내 생산량 증가로 인해 수출이 감소했음에도 불구하고 난류의 중국 수요 증가와 백합의 국내가격 하락에 따른 대일 수출 호조로 전체 수출액은 증가함

표 1-2. 3대 절화 재배·생산·수출 동향

	구 분	재배면적 (ha)	생산량 (톤)	수 출		단가/kg	
				물 량(톤)	금액(천불)	수출단가(\$)	국내가격(원)
백합	'95	186	41548	120	2318	19.32	-
	'05	226.6	69031	1191	10484	8.8	3,151원/속
	'06	207.5	57899	1212	9716	8.02	3,187원/속
	'07	-	-	1899	15886	8.37	3,126원/속
장미	'95	1480.6	513494	2	47	23.5	-
	'05	751.2	678297	2065	10570	5.12	2,490원/속
	'06	863.5	544860	2564	8847	3.45	2,845원/속
	'07	-	-	1932	8025	4.15	2,955원/속
국화	'95	658.1	380408	14	152	10.86	-
	'05	796.5	560212	1928	8503	4.41	2,468원/속
	'06	805.1	395101	1717	6971	4.06	2,671원/속
	'07	-	-	1430	5926	4.14	2,986원/속

자료: 농산물유통공사. 「30대 주요 수출품목별 대책」. 2008.2.

표 1-3. 농식품 수출동향

단위: 천톤, 백만불

구분	2006년		2007년		증감율(%)	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액
농식품 합계	1,433.5	2,304.3	1,514.0	2,531.8	5.6	9.9
신선농식품	184.0	535.5	198.4	597.1	7.8	11.5
채소류	46.3	133.6	42.7	121.1	-7.8	-9.4
김치류	25.6	70.3	26.5	75.3	3.5	7.1
인삼류	1.9	88.6	1.9	92.1	0.0	4.0
<b>화훼류</b>	<b>8.1</b>	<b>40.4</b>	<b>10.0</b>	<b>58.1</b>	<b>23.5</b>	<b>43.8</b>
과실류	65.6	98.4	79.0	144.9	20.4	47.3
돼지고기	12.2	23.9	12.6	25.6	3.3	7.1
가금육(닭, 오리)	3.2	8.5	5.7	9.0	78.1	5.9
산림부산물	21.1	71.8	20.0	71.0	-5.2	-1.1
가공농식품	1,249.5	1,768.8	1,315.6	1,934.7	5.3	9.4

자료: 농림수산물부·농수산물유통공사. 「2007년도 농림수산물부 수출입동향」. 2008.



- 백합은 여름철 고랭지 생산량의 증가로 인해 수출이 늘어났으며 특히 연말 연시 수출호조로 전년 대비 63.5%나 증가함.

## 2. 수출 확대방안

### 2.1. 주요 수입국(일본) 시장 분석

- 현재 국내에서 생산된 백합은 국화와 함께 일본에 전량 수출되고 있음.
  - 소비 증가에 따른 일본 도매시장의 상장가격 상승으로 백합 수출이 증가
  - 상장가격은 2006년 157엔/본에서 2007년 165원/본으로 인상

표 1-4. 화훼류 품목별 수출국 순위

단위: 톤, 천불, %

	국가명	2006년			2007년			증감율	
		물량	금액	점유율	물량	금액	점유율	물량	금액
백합	전체	1,212	9,716	100	1,899	15,886	100	56.7	63.5
	일본	<b>1,212</b>	<b>9,716</b>	<b>100</b>	<b>1,899</b>	<b>15,886</b>	<b>100</b>	<b>56.7</b>	<b>63.5</b>
장미	전체	2,564	8,847	100	1,931	8,025	100	-24.7	-9.3
	일본	2,564	8,825	99.8	1,929	7,965	99.3	-24.8	-9.7
	러시아	1	14	0.2	3	60	0.7	236.5	343.8
국화	전체	1,717	6,971	100	1,430	5,926	100	-16.7	-15
	일본	1,717	6,971	100	1,430	5,926	100	-16.7	-15

자료: 농림수산물부 · 농수산물유통공사, 「2007년도 농림수산물부 수출입동향」, 2008.

- 대일 화훼류 수출액은 전년대비 16.4% 증가한 32.1백만달러임.
  - 일본내 절화류 입하 물량 감소로 인해 전년대비 도매가격은 10%이상 상승

표 1-5. 한·일 농식품 수출실적

단위: 천톤, 백만불, %

	2006년		2007년		증감율	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액
농식품 합계	440.6	651.1	425.4	646.2	3.4	0.8
신선농식품	67.6	246.2	63.3	255.8	6.4	3.9
화훼류	5.7	26.8	5.4	31.2	5.3	16.4
가공농식품	373	404.9	326.1	390.4	2.9	3.6

자료: 농림수산물부 · 농수산물유통공사, 「2007년도 농림수산물부 수출입동향」, 2008.

- 일본의 2006년 백합 수입액은 5억 2,400만 엔으로 전년대비 27.1% 감소했음. 하지만, 2007년에는 한국산 백합의 수입증가에 힘입어 전년에 비해 27.3% 증가함<sup>2</sup>.
- 일본 백합 수입규모: ('06년) 5억 2,400만 엔 → ('07년) 6억 6,700만 엔
- 중국산 백합은 일본 수입업체가 중국의 현지농장(운남성)에 투자하여 저가로 대량수입하고 있어서 증가하는 추세였으나 2006년 이후 다소 감소

표 1-6. 일본의 백합시장 규모

주 수입국가	관세율(%)	수입규모(우리나라 점유율)		
		'05	'06	'07
일본(백만 엔)	무관세	719(82.5%)	524(82.8%)	667(89.5%)

자료: 농수산물유통공사. 「30대 주요 수출품목별 대책」. 2008.

표 1-7. 일본의 국가별 백합 수입현황

구 분	일본 수입규모	한 국	중 국	대 만
'04	1,425톤	91%	6%	0.3%
'05	1,309톤	89%	10%	0.5%
'06	1,280톤	93%	6%	1%
'07	1,919톤	96%	3%	0.3%

자료: 농수산물유통공사. 「30대 주요 수출품목별 대책」. 2008.

- 일본의 절화 소비는 경기침체 영향으로 감소세였으나 2005년 하반기 이후 경기회복 영향으로 2006년 들어 소폭 증가함.
  - 절화구입액: ('04) 10,669엔/세대 → ('05) 10,562 → ('06) 10,722
  - 최근에는 행사업무용(관·혼·제례용 등) 비중이 낮아지고 가정용·선물용 판매가 증가하는 경향임
- 일본 시장 내에서 우리의 주 경쟁 국가는 뉴질랜드, 중국 등임. 한국산은 일본산, 뉴질랜드산에 비해 가격 경쟁력이 있으며, 중국산에 비해서는 가격 경쟁력은 떨어지나 품질 면에서 우위인 실정임.
  - 품질 비교: 일본 > 뉴질랜드 > 한국 > 중국

2. 한국산 백합 수입은 2004년까지 꾸준히 증가하다 2005년 이후부터 엔화약세 등 수출 환경 악화로 감소하는 추세이나 2007년 생산량 증가에 힘입어 회복세를 보임.

## 2.2. 수출 애로사항

- 생산·재배기술상의 문제
  - 수입종구(種球)가격 상승에 따른 경영비 상승
  - 구근 가격이 생산비의 50~60%를 차지
  - 장기재배에 의한 연작장해 피해 발생
- 소규모 영세농가가 많아 안정적 수출물량 확보 애로
  - 연중 공급할 수 있는 안정적인 생산시설 미비
- 수출국 선호에 맞춘 품종 다양화 미흡
  - 백합의 주요 수출품종은 오리엔탈계 백합임<sup>3</sup>
- 수출·유통상의 문제
  - 선별·포장, 신선도 유지 등 수확 후 상품화 관리가 미흡함
  - 일본에만 전량 수출함에 따라 엔화 하락의 영향으로 수출 채산성 악화될 수 있음
  - 수출전문조직이 영세해 지속적인 거래가 어렵고 시장교섭력 약함
- 검역상의 문제 및 요건
  - 수출국 현지 수입 검역시 훈증에 따른 수출품 상품성 저하 및 추가 훈증비용 부담 과중

---

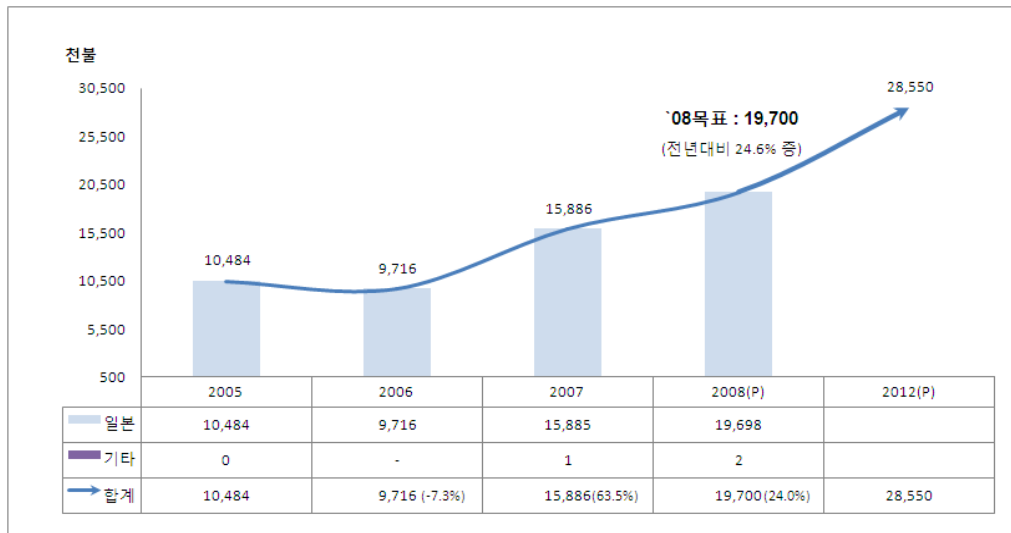
3. 주요 재배품종으로는 아시아틱계 백합, 오리엔탈 백합, 나팔나리, 실파나리 등이 있음.

## 2.3. 수출 목표 및 확대 방안

### 가. 수출 여건 및 목표

- 수출여건
  - 백합 주산지인 강원도의 수출용 구근 도입물량 증가에 따라 국내 생산량은 증가하는 추세임<sup>4</sup>
  - 주 수출시장인 일본의 소비회복에 따라 시장가격이 강보합을 유지할 것으로 보이며 최근의 엔화강세에 따른 수출채산성 향상으로 수출은 지속적으로 증가할 것으로 전망
- 백합 수출목표
  - ('07) 15,886천달러 ⇒ ('08) 19,700천달러(전년대비 24.0% ↑) → ('12) 28,550천달러

그림 1-1. 백합 수출 현황



자료: 농수산물유통공사. 「30대 주요 수출품목별 대책」. 2008.2.

4. 제주도는 겨울 축성재배작형, 강원도는 여름 억제재배작형 위주로 생산함.

## 나. 수출확대 방안

- 수출전문조직이 일정수준의 시설을 갖춘 농가와 수직계열화를 통해 품질관리 및 안정적 물량 공급체계를 구축해야 함.
- 자율적 협의체인 ‘백합 수출협의회’를 구성하여 실질적인 수출확대 방안을 협의하는 것이 필요

표 1-8. 수출 생산기반 현대화 및 확충

단위: 백만불, ha

구 분	'08	'09	'10	'11	'12
수출목표	15.9	19.1	22.3	25.5	28.6
추가면적	-	-	-	-	-
개보수면적	12	13.3	8	8.7	10

주: 개보수 면적대상은 원예전문단지 시설 중 기타시설 개보수임.

자료: 농수산물유통공사. 「30대 주요 수출품목별 대책」, 2008.2.

- 고품질, 연중 안정적인 공급체계 구축을 위한 지원 강화
  - 우량종묘 대량생산 체계 구축
  - 수출컨설팅을 통해 품질 및 생산성 향상을 위한 기술보급 강화
  - 시설운영 및 경영 내실화를 위한 수출자금 지원 강화
- 신품종 육종 개발 및 종구 자급화로 수출경쟁력 강화
  - 일본에서 선호하는 백색계통 오리엔탈백합 품종의 재배 확대
  - 신품종 개발을 통한 백합 종구 자급화로 생산비 절감 추진
  - 수입구근에 대한 부가세 환급을 통한 경쟁력 향상 도모
- 국제전시회, 품평회 등을 통한 현지시장 홍보 강화
  - 국제전시회 및 현지 도매시장 내 품평회를 통한 전시 홍보로 한국산 화훼 홍보 추진
- 수출시장 다변화 및 신규 수출품목 육성 강화
  - 국제전시회 참가 지원시 우수 생산자·수출전문조직 우선 선정
- 대형 유통업체와의 직거래 체제 구축으로 수출안정화 도모
  - 양관점, 플라워샵 등과의 직거래 확대를 통한 수출안정화 도모

## 제 2 장

### 수출전문조직 운영 방안

#### 1. 수출전문조직의 필요성

- 화훼류는 특성상 품종이 다양하여 수매가 불가능하고 사전에 단가를 책정하기 힘들.

표 2-1. 연도별 화훼류 수출현황자료

단위: 천불

연도	계	장미	국화	백합	선인장	난초	기타
'90	1,443	4	1	0	624	25	789
'95	6,363	47	152	2,318	3,312	216	318
'00	28,888	10,324	4,682	4,395	2,736	4,422	2,329
'01	31,849	10,220	7,252	4,868	2,528	4,743	2,238
'02	32,121	7,113	7,177	6,951	2,419	6,098	2,363
'03	45,276	10,401	8,394	9,477	2,257	12,341	2,406
'04	48,527	11,596	9,270	13,337	2,147	10,175	2,002
'05	52,142	10,570	8,503	10,484	1,881	18,744	1,960
'06	40,414	8,847	6,971	9,716	2,179	11,412	1,289
'07	58,089	8,025	5,926	15,886	1,806	25,057	1,389

주: 농수산물유통공사에서 1993년 수출유망품목으로 백합을 선정함.

자료: 농림수산식품부. 「2006화훼재배현황」. 농림수산식품부·농수산물유통공사. 「2007년도 농림수산식품부 수출입동향」

- 최근 해외 바이어들이 다양한 품목 및 품종을 요구하기 때문에 이를 충족시키기 위해서는 장미, 국화, 백합 세 품목의 공통계열화가 필요함.
- 하지만 현재 개별품목의 계열화도 이루어지지 못한 실정임.
  - 단, 장미의 경우 명품화 사업 수행으로 공동선별이 가능하여 이미 계열화 단계에 도달함
- 백합은 주년재배가 일반화되어 연중 출하되고 있으나 품목 특성상 수송·선별과정에서 많은 자금이 필요함.
  - 2005년 이후 환율하락, 고유가, 수입 구근값 상승 등 수출환경 악화로 인해 수출은 정체 상태임
  - 특히 구근 가격은 생산비의 50~60%를 차지하기 때문에 농가경영에 큰 영향을 미침
- 백합을 대상으로 계열화 수출전문조직을 구축한 후 화훼수출 생산자를 중심으로 한 확대된 연합체를 구성하여 최종적으로 화훼류 수출창구 단일화 구성을 추진하는 것이 바람직함<sup>5</sup>
  - 해외 바이어들이 다르기 때문에 업체간 통합 계열화는 어려움이 크지만 생산자 단체를 통합할 수 있는 가능성은 큼
- 일정 수준의 시설을 갖춘 농가와 수직계열화를 통해 품질관리 및 안정적 물량 공급체계를 구축한 후 자율적 협의체인 ‘수출협의회’를 구성하여 수출상품의 품질 제고, 덤핑 방지 등 실질적인 수출확대 방안을 모색해야 함.
  - 계열화 사업을 통해 공동선별체계를 구축하는 수출시스템을 만들어야 함

---

5. 백합, 장미, 국화 등 품목별 계열화 추진을 통해 화훼류의 Whimori통합 체계를 운영하여 한국을 대표하는 절화브랜드로 육성 할 수 있음.

## 2. 수출전문조직 및 농가계열화 현황<sup>6</sup>

### ○ 수출전문조직

- 백합 수출전문조직은 총 13개이며, 이중 1백만불 이상 수출하는 업체는 6개임

표 2-2. 백합의 수출실적별 업체 현황

구분	계	50만불 미만	50~100만불	100~300만불	300만불 이상
업체수	13업체	7업체	-	4업체	2업체
비 중	100%	53.8	-	30.8	15.4

### ○ 원예전문생산단지 수출 참여농가 현황

- 백합 원예전문단지는 13개이며, 수출농가는 108가구임
- 전체 생산량의 약 37%를 수출함

### ○ 수출전문조직 백합 수집체계

- 수출전문조직이 현지 조합(농협) 및 생산농가에서 직접 구입

표 2-3. 백합 원예전문생산단지 현황

단위: ha, 천본, 호, %

단지수	생산			수출			수출비중 (물량기준)
	면적	생산량	농가수	면적	수출량	농가수	
13개소	114	15,577	115	107	5,802	108	37.2

자료: 농수산물유통공사. 「원예전문단지 현황」. 2007.12.

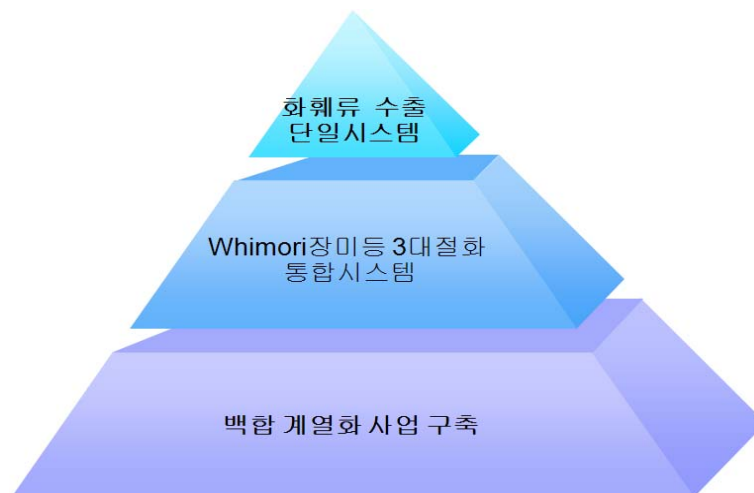
6. 농수산물유통공사. 「30대 주요 수출품목별 대책. 2008.2」의 내용을 정리함.



### 3. 단계별 달성 목표

- 백합 계열화 사업의 효과
  - 백합수출단지의 조직화, 규모화 달성으로 영세한 생산자조직의 정보교류 확대 및 가격교섭력 증진
  - 계열화 사업을 통해 백합 수출산지간 정보공유, 기술교류, 통합물류, 수출창구 단일화 등과 같은 전국적인 네트워크 구성이 가능해질 것으로 기대
  - 물류시스템 통합으로 지역별 국제물류 및 내륙수송의 과도한 물류비 부담을 완화시켜 농가 수익 감소와 이에 따른 국제경쟁력 약화 문제를 해결할 가능성이 커짐
  - 계열화사업의 추진으로 수출농가의 소득이 증가하고 참여 농가가 확대되어 대규모 브랜드화 사업이 가능할 것으로 기대
    - 백합의 독점적이고 우월적인 공급권 확보를 통해 세계적인 파워를 가진 브랜드 농산물 구축도 가능
  - 장기적으로는 우리나라 화훼산업의 통합화, 대형화를 유도하여 공동대표 브랜드와 연계한 국제적 계열화 사업이 가능

그림 2-1. 계열화 단계별 목표



## 4. 운영방안

### 4.1. 수출전문조직과 농가의 자격요건

- 수출전문조직은 전국 각지의 생산자와 계약하여 연중 출하할 수 있는 시스템을 갖추어야 함.
- 백합 생산지역별 수출하시기가 다르므로 연중 계약 및 수출할 수 있는 기반을 구축

표 2-4. 백합의 생산지역별 수출하시기

생산 지역	수출하시기	비고
강원도	5월 ~ 12월	하절기 고냉지
충청도	10월 ~ 3월	춘절기 추절기
전라도	12월 ~ 4월	동절기 재배지

- 수출전문조직에 참여하는 농가의 자격은 백합을 생산하는 농가는 누구나 대상이 될 수 있음. 단, 생산농가당 재배규모에는 제한이 필요함.
- 안정적으로 물량이 확보되더라도 참여농가당 생산규모 편차가 클 경우 농가 간 경영, 재배기술 격차 등으로 인하여 품질의 균일성을 유지하기 어려움
- 한편, 백합은 생산면적보다는 구근수를 중요하게 고려
- 수출 최소 물량을 확보하기 위해서는 백합농가의 구근수가 최소 3만구 이상 식재되어야 함.
- 구근 사이즈는 12~14cm 이상

## 4.2. 계열화조직 구성형태

- 백합 수출전문조직은 생산단계부터 선별, 포장, 가공, 마케팅, 수출의 모든 과정에 개입이 가능한 형태가 바람직함.
- 백합 수출의 조직 유형은 크게 두 가지로 구분될 수 있음.
  - ① 생산농민이 만든 조직
    - 조직의 약점
      - 농민의 입장에서 등급선정 등에 엄격한 평가 기준을 적용하기 힘들기 때문에 상대적으로 공동선별 기준이 떨어지고 품질경쟁력이 낮아질 수 있는 가능성이 큼
      - 또한 국내가격이 높아질 경우 국내 농가들이 수출을 기피하기 때문에 해외 바이어와 지속적인 거래가 불가능함
  - ② 일반 수출전문조직으로 구성된 조직
    - 조직의 약점
      - 업체 성격상 생산자의 입장보다는 이윤추구에 우선순위를 두기 때문에 농민의 이익을 대변하기가 어려운 경우가 많음
      - 산지조합들과 직거래를 통해 물량을 수집하기 때문에 연중공급이 어려운 경우가 많음
- 계열화 수출전문조직은 생산자조직 연계성이 높으면서 수출업무 전문성을 가진 조직이 바람직함.

표 2-5. 수출전문조직의 주체별 역할

주 체	역 할
생산조직	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 수출백합 생산용 구근구입 및 관리</li> <li>◦ 수출백합 재배</li> <li>◦ 출하시기별 출하처 관리 및 수출백합 생산</li> </ul>
수출전문조직	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 수출백합 구근구입용 자금지원</li> <li>◦ 수출농가와 계약체결</li> <li>◦ 수출농가 백합 구근, 재배, 품질관리</li> <li>◦ 수출백합 수송(내륙수송, 국제수송) 및 판매(내수 및 수출)</li> <li>◦ 생산단지별 출하시기와 출하품종 조절 및 관리</li> <li>◦ 수출국 현지 시장정보 제공</li> <li>◦ 바이어와 생산농가간의 원활한 유통을 위한 제반업무 수행</li> <li>◦ 수출 및 판매 대금 농가정산 보증</li> </ul>

### 4.3. 수출전문조직의 성공 및 실패 요인

- 수출전문조직의 성공요인
  - 백합 출하산지별 식재 정보 공유를 통해 수출백합 식재시기를 조절하여 연중 안정적인 수출물량 출하를 유도
  - 특정 품종의 생산 과부족을 방지하고 수출거래처와의 지속적인 거래를 유지함으로써 수출가격 안정화를 통해 농가소득 확보에 기여 할 수 있음. 따라서 생산자들의 자발적인 참여를 이끌어내기에 유리
  
- 계열화 사업 추진의 장애요인
  - 백합 계열화 사업을 위한 필수요건인 공동선별 및 전산 시스템 구축이 필요함. 하지만 현재 우리나라의 수출전문조직들은 영세성 및 전문성 결여로 이와 같은 조건을 충족하는 곳이 거의 없는 상태임. 따라서 저온선별장 등 기반시설 지원이 필요한 실정임

## 제 3 장

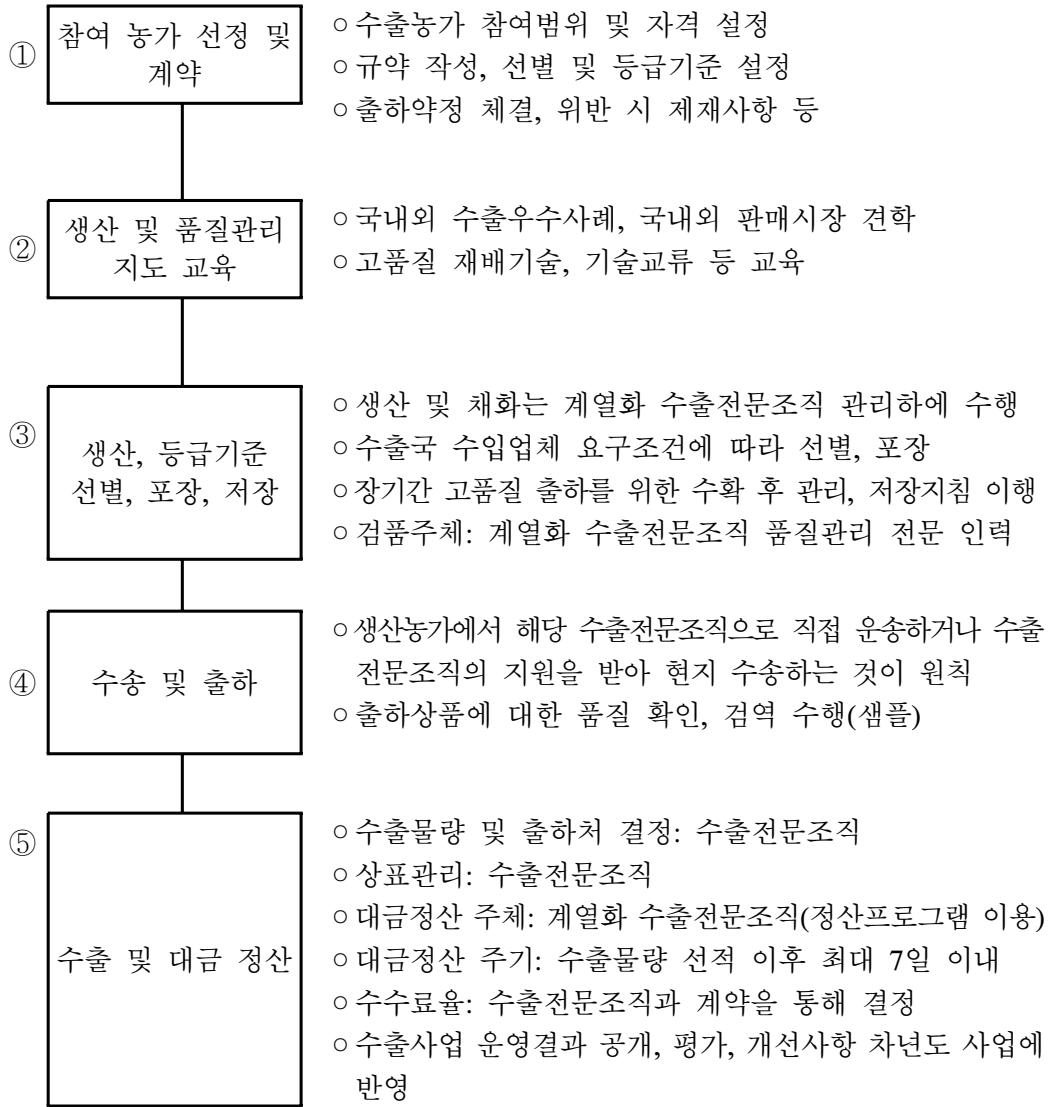
---

### 수출전문조직 사업절차별 추진방법

#### 1. 사업 추진절차

- 백합의 품질 고급화·규격화, 물량의 안정적 확보를 위한 계열화 수출전문조직 사업 운영의 첫 번째 추진단계는 참여 농가를 선정하고 계약을 체결하는 것임.
- 수출전문조직 사업의 구체적인 실행 단계는 생산 및 품질관리 지도·교육, 생산, 등급기준 선별, 포장 및 저장, 수송 및 출하, 대금 정산 단계임.
- 수출전문조직의 수출 시장을 확대하고 개척하는 수출마케팅 활동은 연중 수행함.

그림 3-1. 백합 계열화 수출 사업추진 절차별 수행내용



## 2. 절차별 추진방법

### 2.1. 참여농가 선정 계약

- 안정적 수출물량 출하를 유도하기 위해서는 백합의 식재시기 조절을 통한 재배 계약체결이 필수적임.
  - 백합 수출농가간의 정보 미공유에 따른 특정 품종의 식재과다 문제 및 특정 시기 홍수출하를 방지
- 백합 공동선별 추진과 함께 강원도, 충청도, 전라도, 경상도 등 지역별 연중물량 확보가 가능한 시스템 구축을 위해 전국의 백합 생산농가 및 작목반을 조직화 하여 참여시켜야 함.
- 수출국별 시장의 요구에 부합하는 품종별 식재시기 및 비율을 조절해야 함.
  - 품종 예시: 오리엔탈백합, 철포백합, 나리백합

#### ■ 백합 계약조건 명시사항7: 식재품종(예시)

- ① “을”은 수출백합 식재품종 결정전에 “갑”과 식재품종 및 수량 등을 사전 협의하여야 함.
- ② 계열화사업에 참여할 수 있는 백합 품종은 오리엔탈백합, 철포백합, 나리백합으로 규정하며, 세부적인 수혜대상 품종에 대해서는 “갑”의 해석에 따르기로 함.

- 계약내용
  - 생산농가와 수출전문조직 간에 계약서를 체결함으로써 참여 주체 사이에 계약 준수내용을 명기하고 의무감을 부여

7. “갑”은 수출전문조직(이하 “갑”이라 함), “을”은 백합생산자(이하 “을”이라 함)를 뜻함.

- 수출구근 사이즈 및 식재량, 식재시기, 출하시기 및 출하방식 명기
- 수출중심의 판매방식 계약조건을 체결
- 일부 규격 미달품은 국내출하 조건을 계약
- 수출단가 적용방법 및 수출대금 등 판매대금 정산방식에 대한 조건 명기

**■ 계약조건 명시사항: 기본거래조건(예시)**

- ① 국내 대행판매의 경우 “갑”은 “을”이 출하한 내수용 화훼류를 “갑”의 판단 하에 “갑”의 소재지 인근 국내공판장에 출하하여 대행 판매함.
- ② 국내공판장에서 판매한 금액에서 국내 공판장 출하의 제비용 및 “갑”의 수수료, “을”의 산지부터 국내공판장까지의 운임을 공제한 후의 잔액을 “을”에게 송금처리 함.

**■ 계약조건 명시사항: 물량 및 출하 판매기준(예시)**

- ① “을”은 백합 계열화 수출전문조직 사업에 참여함에 따라 다음과 같은 식재비율과 출하비율을 준수하여야 함<sup>8</sup>.
  - 최소 식재수량: 30,000구 이상
  - 최소 구근사이즈: 12~14cm 이상
  - 물량출하 비율: 100% “갑”에게 출하
  - 수출비율: 전량 수출원칙 (단, 출하백합의 상품성 및 병충해여부에 따라 “갑”의 판단 하에 내수용 출하가 가능하나 “을”의 개별출하는 불가)
- ② 계약서 상에 아래내용을 명기하는 것이 필요함.
  - “을”은 식재물량의 전체를 “갑”에게 출하해야 하며, “갑”은 엄격한 선별과 품질관리를 통해 전량 수출하기로 함. 단, 농산물의 특성상 일기불순, 병충해여부, 기타 작물재배상의 문제로 인한 품위저하에 해당되는 백합은 “갑”의 책임 하에 내수출하 판매함.

8. 계약서상에 상세한 내용을 명시하는 것이 필요



#### ■ 계약조건 명시사항: 수수료 및 정산(예시)

- ① “갑”은 “을”의 화훼류 수출업무를 수행함에 있어 “갑”은 “을”의 판매 정산시 현지판매액의 ○%를 수수료로 공제하기로 함.
- ② 국내 출하업무에 대한 수수료는 판매액의 ○%를 수수료로 공제하기로 함.
- ③ “갑”은 “을”이 출하한 물품을 수출하여 그 대금이 “갑”에게 입금되는 즉시 총판매대금에서 제비용을 공제한 금액을 정산내역서와 함께 “을”의 계좌로 함께 입금함. 이때의 출하 후 정산시까지의 소요기일은 “갑”이 수출국 현지 바이어와 체결한 계약서의 대금정산 기일조건에 의하되 “갑”의 판단 하에 입체정산을 할 수도 있음.
- ④ 국내 출하 판매분에 대해서도 수출정산의 경우를 적용하여 “갑”과 “을”이 합의한 사항에 따라 정산하기로 함.

#### ■ 수출계약사항 위반 시 제재사항 명기 및 운영(예시)

- ① 계약체결 후 대상농가의 재배물량을 전량 수출해야하는 의무사항에 대하여 현실성을 고려한 탄력적 규정해석이 병행되어야 함.
- ② 탄력적인 규정 해석 및 운영이 필요한 사항은 생산자와 수출전문조직 구성원이 참여하는 「운영협의회(가칭)」의 협의결과에 따르도록 규정 작성

#### ■ 계약조건 명시사항: 클레임(예시)

- ① 수출과정에 훈증 처리될 경우, 모든 제비용 및 훈증에 따른 상품가격 하락은 “을”이 지기로 함.
- ② 천재지변(항공기, 선박 결항) 및 수출 운송편 출발지연, 내륙운송도중의 불가항력(차량 교통사고 및 집중폭우 등으로 인한 수출물량 파손, 전소) 등 수출과 관련된 수송상의 문제로 수출물량이 선적되지 못한 경우 “을”은 “갑”에게 책임을 물을 수 없으며 “갑”은 모든 책임을 면책 받는 것으로 함.
- ③ 수출상품이 폐기 처분될 경우 “갑”은 폐기비용을, “을”은 그 외 제비용에 대한 책임을 짐.
- ④ 국내 공판장 판매 분의 경우 모든 클레임의 제비용은 “을”이 부담함.

#### ■ 계약조건 명시사항: 계약기간 및 계약파기

- ① 본 계약은 ○○○○년 ○월 ○일부터 ○○○○년 ○월 ○○일까지로 하여 계약 체결일로부터 효력을 상호 인정하기로 하며, 본 계약에 앞서 수출한 물량에 대해서는 계약 효력을 소급적용하기로 함.
- ② “갑”과 “을” 상호간에 계약해지에 대한 의사표시가 없을 경우, 본 계약은 자동적으로 1년간 연장되는 것으로 하며, 최대 3년(○○○○년 ○월 ○○일)까지 그 효력을 인정하기로 함.
- ③ “갑”과 “을” 상호간에 계약해지를 할 경우, 계약해지 1개월 전에 서면으로 계약해지의 의사표시를 하는 것을 원칙으로 함.

※ 수출전문조직 참여농가는 생산량 전량을 수출전문조직에 출하하여 공동 선별 함. 제반 여건에 의해 불가피하게 품질이 미달되는 백합은 내수 출하 혹은 산지 폐기 후 보상하는 방안을 협의·제시함.

## 2.2. 교육 및 정보 공유

- 생산 및 품질관리 지도
  - 수출용 백합품종 선택 각 산지별 안분 구입 지도
  - 수출구근 적정 사이즈별 구입 지도
  - 각 산지별 주출하시기 일정지도 및 식재시기 지도
  - 식재간격 및 시설 하우스 내 입식방법 지도
  - 재배기간 중 정기적 출장방문을 통한 품질관리 지도
  - 전문 농약관리사에 의한 병충해 방제 지도
  - 각 산지별 홍수출하 방지를 위한 출하시기 조절 지도

표 3-1. 휘모리 수출 장미 품질규격

	최 상 급(A+)	상 급(A)
꽃	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 화색이 선명하고 뛰어날 것</li> <li>· 봉오리가 20~30% 개화된 것</li> <li>· 봉오리 볼륨이 큰 것 (품종별 정상크기의 95~100%)</li> <li>· 꽃에 상처가 없을 것</li> <li>· 병충해가 없을 것</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 화색이 품종 고유에 가까운 것</li> <li>· 봉오리가 40% 정도 개화된 것</li> <li>· 봉오리 볼륨이 약간 부족한 것 (품종별 정상크기의 90%전 후)</li> <li>· 병충해 및 상처가 약간 있는 것 (하엽 1~2장까지만 인정)</li> </ul>
줄기	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 줄기에 상처가 없을 것</li> <li>· 줄기가 휘지 않을 것</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 줄기에 상처가 조금 있는 것 (전체 줄기중 1~2개만 인정)</li> <li>· 줄기가 조금 휜 것 (휨각도 10°까지 인정)</li> </ul>
줄기 굵기	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 굵기가 일정한 것 (품종별 특성대비 95~100%까지 인정)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 굵기가 가능한 일정한 것 (품종별 특성대비 90~100%까지 인정)</li> </ul>
손질	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 잎눈이 완전히 제거된 것</li> <li>· 마른잎 등 제거가 깨끗한 것</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 잎눈이 완전히 ±5% 제거된 것</li> </ul>

자료: 농수산물유통공사(<http://www.at.or.kr/>)

○ 정보공유

- 백합 및 화훼 각 산지별 생산정보 공유
  - 농림수산식품부 원예단지별 생산정보 인터넷 공개
  - 각 산지별, 출하농가별 식재정보 등 공유
  - 농가별 간담회 추진으로 개별농가 정보 공유
- 화훼 수출관련 정보 공유
  - 수출경매정보 프로그램 구축으로 수출국 현지의 수출정보 전부 공개
  - 각 산지별 수출설명회를 개최하여 수출국현지 시장흐름, 판매전략, 소비자 요구사항 등에 대한 정보를 공유하고 이를 통해 수출농가 참여 확대 유도

- 해외 마케팅, 수출홍보 행사 및 교육
  - 수출확대를 위한 수출국 현지 홍보행사
    - 예: Whimori 한국화훼의 날(일본현지), 동경국제화훼박람회 전시회 참가, 상해화훼박람회 부스출품
  - 생산농가 대상 수출국현지 유통체험행사 추진
    - 예: 백합수출농가 수출국현지 유통체험행사, 수출농가대상 선진기술습득 교육 실시(네덜란드 등)

### 2.3. 생산

- 계약대상 산지에 대한 정기적인 품질관리와 농약관리 등 품위 점검을 실시해야 함.
  - 재배, 생산관리 점검: 월 3~5회
  - 농약 및 시비관리: 월 1~2회

#### ■ 고품질 백합 생산을 위한 조건(예시)

- 백합류의 구근은 저온에 강하나 지상부의 발육은 18~20℃가 적온이며, 12℃ 이하에서는 발육이 떨어지므로 축성 재배시에도 15℃ 이상 유지
- 축성재배는 당년에 양구한 구근 및 장기저장 구근을 9~11월에 정식하여 2~3월에 출하하고, 억제재배는 구근을 수확하여 1.5℃에 장기저장하였다가 5~6월에 정식하여 8~10월에 출하(고냉지) 하거나 7월 하순~9월 하순에 정식하여 10~12월에 출하
- 재배기간이 5~6월이면 30~40% 차광하고 10~4월에는 가온하여 생육적온에 알맞게 온도를 관리
- 토양의 pH는 5.5~6.5가 적당

#### ■ 백합 수확후 핵심품질관리 내용(예시)

- 백합은 노화 호르몬으로 알려진 에틸렌에 매우 민감한 식물로, 오리엔탈 백합은 영향을 받지 않는 것으로 알려져 있음. 하지만 아시아틱계통의 백합은 절화 후 에틸렌가스에 상당한 반응을 보이므로, 수확 후 제습 살균기 및 에틸렌가스 제거기 등이 설치된 저온저장고에서 저장함.
- 절화 백합의 품질유지를 위한 최적의 방법은 생산부터 최종 소비까지 일관된 콜드체인시스템이 필요

#### ■ 백합 절화 후 온도관리(예시)

- 저온저장고 온도는 6℃ 전후로 설정하고, 적정습도는 75~80% 이내, 품질관리를 위한 물올림시간은 최하 4시간 이상으로 함.

## 2.4. 등급기준 선별 · 포장 · 저장 및 판매

- 선정 업체의 자체내 화훼선별장을 구축하여 연중 공동선별을 추진함.
- 각 산지별 중심지에 임차 등을 통해 별도의 공동선별장을 확보, 운용하여 지역 특성에 맞는 공동선별장 구축도 병행 추진(해당 지역 출하시기 중심)
- 공동선별장내 품위 점검은 매일 실시하는 것이 필요함.

#### ■ 휘모리 절화 장미의 선별 방법

- 절화의 길이에 따라 장미 등급을 선별하는데 최소 45cm에서 50, 60, 70, 80cm까지 구분함.
- 스프레이의 경우 맨 위 꽃의 목 부분의 길이를 기준으로 함.
- 등급 기준은 길이를 가장 우선시하며 그 다음으로 개화상태, 봉오리 상태, 잎병반 유무, 봉오리 수, 줄기상처 유무 등을 기준으로 함.

자료: 농수산물유통공사(<http://www.at.or.kr/>)

## ○ 선별

- 각 수출농가별 출하물량을 분류하여 선별하고, 선별물량은 수출의 경우 2단계 등급을 부여(프리미엄급, 일반급)하여 구별
- 일정 품질에 달하지 못하는 출하백합은 내수출하 또는 선별장내 자체 폐기 처리
- 선별현황은 해당일 즉시 전산처리하여 농가별, 품종별, 등급별, 품위별 내용을 생산농가, 수출전문조직, 수출 바이어 등에게 제공함<sup>9</sup>으로써 투명하고 정확한 업무처리를 통해 생산농가와 수출거래 바이어와의 원활한 수출거래 도모
- 선별기준은 주수출국 현지의 선별기준을 표준으로 하여 운용

**■ 계약조건 명시사항: 선별, 포장(예시)**

- ① 안정적이고 체계적인 품질관리 및 품위관리를 위하여 “을”이 생산한 백합은 “갑”이 지정한 공동선별장에서 공동선별 및 포장 작업 후 수출 출하 하거나 국내 출하함.
- ② “갑”은 공동선별에 따른 품위기준 및 각종 수출자재의 규격 등을 “을”에게 공지하여야 하고, “갑”의 책임과 감독 하에 공동선별을 추진하기로 함.
- ③ 수출 및 국내출하 포장박스 디자인 및 재질, 각종 포장자재 사이즈 및 재질 등에 대해서는 “갑”이 제시한 기준을 적용하여 제작, 사용하기로 하고, 공동선별에 따른 제비용은 “을”의 부담을 원칙으로 함. 단, “갑”의 판단에 따라 “갑”의 지원 및 정부지원에 따른 별도의 공동선별비 지원이 있을 경우에는 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 결정한 내용을 적용하기로 함.
- ④ 수출 및 국내출하용 규격은 “갑”과 “을”이 합의한 별도의 공동선별 기준에 따라 적용하기로 하되, 기본적으로는 다음의 원칙을 적용하기로 함.

구분	등급	박스 재질
수출용	A	컬러 박스
	B+	일반 박스
	B	
내수용		일반 박스

9. 선별결과는 인터넷 홈페이지에 등재함으로써 개별 ID와 패스워드입력으로 확인가능 한 시스템 구축이 선행되어야 함.

■ 수출용 백합 선별 기준(예시)			
등급	A	B+	B
륜 <sup>1)</sup>	4~7륜(2번화:4-8륜)	3~8륜	3~8륜
길이	80~100(cm)	70~100(cm)	60~100(cm)
결속 <sup>2)</sup>	5	5~10	5~10
박스당 본수	20~30	30~40	30~50
개화정도 <sup>3)</sup>			
봄, 가을	30% 미만	40% 미만	40% 이상
여름	20% 미만	30% 미만	30% 이상
겨울	40% 미만	50% 미만	50% 이상
꽃	· 4륜: 끝 봉우리 4cm 이상 · 5~8륜: 끝 봉우리 5cm 이상	· 3~4륜: 끝 봉우리 2.5cm 이상 · 5륜~8륜: 끝 봉우리 3cm 이상	· 3~4륜: 끝 봉우리 2.5cm 미만 · 5~8륜: 끝 봉우리 3cm 미만
줄기	· 상처가 없을 것 · 품종 및 구근 사이즈에 적합한 굵기 가질 것 · 경도기준 5°미만 훔 것	· 경미한 상처만 있을 것 · 평균정도의 굵기 · 경도기준 15°미만	· 상처가 일부만 있는 것 · 준평균정도의 굵기 · 경도기준 15°이상
밸런스	· 개화위치는 전체 길이의 1/3	· A에 준하는 것	· 개화위치가 전체 길이의 1/2을 초과
잎상태	· 잎상태가 진녹색을 띄고 건강한 것 · 약흔이 거의 없을 것 · 잎끝이 갈색으로 변색되지 않은 것	· 잎상태가 일부 연녹색을 띄지만 건강한 것 · 약흔이 소량 있는 것 · 잎끝이 갈색으로 약간 탄 것	· 잎상태가 일부 흰색을 띄거나 잎끝이 갈색으로 일정부분 탄 것 · 약흔이 있는 것
병충해	병충해가 없는 것	병충해가 없는 것	병충해가 없는 것
주: 1) 륜: 한 송이에 있는 꽃 봉우리 수를 뜻함. 2) 결속: 한 덩어리가 되게 묶음(기준: 한 단). 3) 개화정도: 꽃봉우리의 색이 든 정도를 뜻함.			

## ○ 포장 단계

- 수출용 규격은 2가지로 구분하여 수출함으로써 동일 농가의 동일 품종 백합이라도 입고당시의 품위와 등급에 따라 엄격하게 구별하여 선별, 포장
- 박스내부포장은 수출국현지의 상황에 맞춰 차별화 필요

- 화훼 선별은 6가지 품질관리 기준인 길이, 유수, 잎 상태, 줄기상태, 화색, 꽃 봉우리 상태 등에 따라 1차 선별함. 선별결과 A등급만 수출명품브랜드 마크로 납품하고 B와 B+는 하얀색 일반박스로 구분하여 납품

#### ■ 백합 수출용 포장방법(예시)

- 박스는 2겹 재질의 골판지로, 황색박스를 표준으로, 1박스당 포장수량은 10~30본 정도로 하여, 가급적 박스당 20본 포장이 되는 규격으로 제작함.
  - 일본수출시 박스 용적율기준 2%이상의 구멍이 있어야 하며, 박스 외부 필수 표기사항은 다음과 같음.
    - 원산지 표기(Product of Korea 등)
    - 생산자 번호, 등급, 규격, 포장수량(본)
    - 예냉보관표시, 박스적재방향 화살표, 취급주의 표기
  - 내부포장은 5본을 1속으로 포장하되, 포장용지는 투명슬립으로 사용하도록 하며, 박스당 2~6속을 포장한 후, 수송과정에서의 상품성 저하 방지를 위해 투명테일 등을 사용하여 중간결속 함.
  - 수출국현지에서의 물류비 절감 등을 위해 3박스를 밴딩하여 1개의 번들로 출하함.
  - 각 수출박스의 겉면에는 각 지역별 또는 개인별 브랜드화를 위하여 컬러이미지를 인쇄하여 출하할 수도 있음.
  - 수출 선적전 포장된 백합 보관실 온도는 4~6℃로 설정(박스포장 후 박스 안팎의 온도차는 약 2℃정도 발생)하고 습도는 75% 전후로 유지해야 함.
- 
- 품질기준
    - 수출용 백합 출하기준은 각 품종의 고유형태를 유지하여야 하며 절화의 길이, 개화정도, 봉오리 상태, 잎병반 유무, 봉오리 수, 줄기 상처 유무를 고려하여 선별함



표 3-2. 백합 수출박스 규격(예)

규격	박스당 포장수량	박스 재질	크기	포장치수(mm)		
				폭	높이	길이
오리엔탈백합 아시아틱백합	10~40본	골판지	대	295	165	1,040
			소	240	150	933
철포백합	20~50본	골판지	대	240	150	1,030
			소	240	150	933

주: 수출박스 인쇄표시사항은 원산지, 입식박스 표식, 공동선별 유무, 보관온도, 수출자명, 수입 바이어명 등임.

그림 3-2. 도장 및 수기식 표기방법(예: 장미)



자료: 농수산물유통공사(<http://www.at.or.kr/>)

#### ○ 규격 미달품 처리

- 규격 미달품 처리 주체는 공동선별장 운용주체 및 품질관리인임
- 처리(안)
  - 구근문제(바이러스 피해 구근)에 따른 산지재배과정상의 규격 미달품은 산지품위관리 및 점검, 현지 재배과정에서 폐기처분하도록 지도
  - 재배 후 공동선별장 출하과정에서 규격 미달품(꽃봉오리 개화된 백합, 상처가 많아 상품성이 떨어진 백합, 사이즈미달 백합 등)은 공동선별장에서 규격 외 등급으로 처리하여 내수출하하거나 일부 공동선별장내에서 파쇄 폐기함

- 판매 하자처리 및 품질 책임
  - 계약대상 농가에 대하여 개별ID를 부여하여 생산이력관리(전산시스템 개발 통한 인터넷 접속시스템 구축이 필요)로 품질에 책임감 부여
  - 공동대표브랜드의 농가ID부여 및 관리 방법을 벤치마킹하여 추진

## 2.5. 수송 및 출하

- 수출전문업체가 내륙수송 및 국제수송에 대한 유통관리를 관리함.
  - 수송 요구조건 및 물류비 여건에 따라 항공수송이나 선박수송을 선택
  - 출하 성수기에는 지역 운송업체와 단기계약에 의한 수송비절감 추진
- 고정 거래처가 확보되었을 경우 전문 수송업체에 위탁할 수도 있음.

### ■ 절화 백합 수송시 주의사항(예시)

- 컨테이너를 공동선별장에 직접 입고하여 선적할 경우, 4~6℃로 내부 온도를 설정한 리퍼컨테이너(Reefer Container: 냉장컨테이너)를 사용해 수출수송을 해야 함.
- 선별장에서 선적항(부두 혹은 공항)으로 수송할 경우에 수송 도중 도로 사정으로 인하여 흔들림이 발생하지 않도록 내부 적재시 주의를 기울여야 함.

- 품질관리
  - 품질관리 전담인력 운영은 필수적임
  - 수출유통과정상의 품위저하 및 품질열화 방지를 위한 수출국 유통과정을 정기적으로 현지 점검(최소: 2개월에 1회)
  - 수출국 현지 바이어 및 거래처와 동행하여 산지 품위점검 및 생산관리를 점검(최소: 2개월에 1회)

**■ 계약조건 명시사항: 운송 및 수출선적, 국내공판장 출하(예시)**

- ① “을”의 산지부터 “갑”이 소재한 ○○(지역)까지의 운송편은 “갑”과 “을”이 상호 협의하여, 기타 산지를 포함하여 전체 수량이 적을 경우는 ○○○○로 집하하고, 수량이 많을 경우에는 “갑”이 차량을 수배하여 “을”의 특정장소에 차량을 보내는 것으로 하며, 최종 판단은 “갑”의 의견에 따라 정하기로 함.
- ② 수량이 적어 “을”이 ○○○○로 수출품을 출하할 경우 제비용은 “을”이 부담하고 “갑”은 ○○○○로부터 ○○까지의 운송비만 부담하기로 하며, 물량이 많아 차량을 “갑”이 산지로 보낼 경우에는 용차비는 “갑”이 부담하되, 그 비용은 수출시 지원되는 화훼류판매촉진비에서 차감하기로 함.
- ③ 국내공판장 출하분의 운송료는 “갑”의 운송대행업체가 직접 “을”의 산지까지 가서 “갑”의 지정장소까지 운반할 경우 “을”의 공판장 판매대금에서 박스당 정해진 단가를 적용하여 차감하기로 하되, 박스당 적용 단가는 “갑”과 “갑”의 운송계약업체와의 결정단가를 적용하기로 함.
- ④ 수량이 적어 “을”이 국내 출하분을 ○○공판장으로 출하할 경우 내륙 운송비는 “을”이 부담하고 ○○공판장에서 “갑”의 지정장소까지의 운반비는 ③항과 같이 공판장 판매대금에서 박스당 정해진 단가를 적용하여 차감함.
- ⑤ 수출 및 내수판매와 관련한 제업무는 “갑”이 담당하기로 함.

## 2.6. 대금 정산

- 수출전문조직이 수출대금 선 정산, 수입보증금 확보, 채권 회수 등의 사전 문제 발생가능성을 차단하여 수출농가가 안심하고 수출할 수 있는 기반을 조성해야 함.

- 화훼류의 경우 특성상 일반적으로 초기 대금 결제 후 2달이 소요되지만 계열화 수출전문조직을 통해 5일 이내에 단가를 확인할 수 있어야 하며 농가가 일주일 내에 대금을 받을 수 있도록 해야 함.
- 개별 농가별 정산시스템 운영 내용
  - 농가별 ID 및 패스워드 부여로 개별농가별 접속
  - 농가별 개인 정보
  - 농가별 공동선별 명세
  - 농가별 출하명세서
  - 수출국시장 현지 개별농가별 판매결과(품목별, 품종별, 길이별, 시장별, 기간별)
  - 개별 농가별 정산서(판매총액, 판매단가, 제비용명세, 농가수취가격, 자조금 등 세부명세 총괄 확인 가능)
  - 농가별 수출백합 관련 사진 등록
  - 해외 바이어 및 품목, 품종별 정보
  - 개별 농가별 종합 통계: 기간별, 시장별, 품목별, 품종별 수출국 현지 FOB

그림 3-3. 출하 정산서(예시)

The screenshot shows a web browser window displaying the Daedong Nonghyup website. The main content area is titled '출하정산서' (Export Settlement Statement). It features a calendar for the year 2008, a search bar, and a table with columns for '수출일' (Export Date), '선별내역' (Sorting Record), '판매내역' (Sales Record), and '판매내역' (Sales Record). The table contains multiple rows of data with various numerical values.

자료: 대동농협 홈페이지 (<http://www.daedongnonghyup.com/>)

## 부록: 수출전문조직 규약(안) (예시)

### 제1장 총칙

#### 제1조 (목적)

이 규약은 백합수출농가의 계열화 및 규모화를 통한 백합 수출확대를 위하여 백합 수출전문조직과 백합 계열화 사업 참여 농가회가 공동으로 조성하는 백합 계열화사업기금의 관리와 운영에 관한 사항을 규정함을 목적으로 한다.

#### 제2조 (명칭)

- ① 본 기금사업의 명칭은 “○○ 백합계열화사업기금 조성사업”(이하 “기금사업”이라 한다)이라 칭한다.
- ② 본 규약에 의하여 관리되는 기금의 명칭은 “○○업체 백합계열화사업기금”(이하 “기금”이라 한다)이라 칭한다.
- ③ 계열화사업에 참여하는 참여농가(참여 작목반)의 명칭은 “○○업체 백합 계열화사업 참여 농가회”(이하 “농가회”라 한다)라 칭한다.

#### 제3조 (관리사무소 소재지)

기금사업 관리사무소는 ○○전문조직 소재지(○○도 ○○시 ○○면 ○○리 ○○○번지)에 둔다.

### 제2장 기금의 조성 및 사용

#### 제4조 (기금조성기준)

- ① 기금조성 목표액은 백합계열화사업 농가지원분의 50%로 한다.
- ② 단, 목표액은 계열화사업 지원금 총액에 따라 증감 조정할 수 있으며, 농가 지원분 외에 농가출자 납입금, 수출전문조직 지원금 등으로 일부 조성할 수도 있다.

### 제5조 (기금조성방법)

- ① 기금관리통장은 사무국에서 개설하고 관리한다.
- ② 농가지원금 해당액은 정부지원금 지원방침에 따른 지원금 수령시 적립비율에 따라 적립하기로 하고, 농가출자금 및 수출전문조직 지원금이 있을 시에는 해당기준에 따라 적립하기로 한다.
- ③ 기금에 반영한 예산중 사용하지 않은 금액은 다음연도로 이월한다.

### 제6조 (농가회 가입 및 탈퇴에 따른 기금 처리)

- ① 농가회 가입은 수출전문조직인 ○○조직 주도하에 가입 가부를 결정하여 가입되는 것으로 하며, ○○전문조직과 계약해지가 될 경우에는 자동적으로 탈퇴되는 것으로 한다.
- ② 농가회에 신규 가입하거나 중도 탈퇴하는 회원에 대한 기금 납부 및 반환 기준은 관리위원회에서 결정한다.

### 제7조 (기금의 사업)

기금은 다음과 같은 사업에 사용하기로 한다.

- ① 수출계약이행을 위해 국내성수기에도 손실을 감수하고 수출을 한 경우와 연중공급 약속이행을 위해 수출을 추진한 과정에서 발생한 손실보전
- ② 산지 수출물량 수급조절과 품종조절을 통한 가격경쟁력 제고를 위한 백합 구근 구입비 지원
- ③ 고품질 고급브랜드 이미지구축을 위한 박스비등 각종 자재비 지원
- ④ 정확한 품질과 안정적인 출하를 위한 공동선별 체비용(인건비 등) 지원
- ⑤ 수출과정에서 발생한 훈증비 등의 비용 지원
- ⑥ 수출국현지 판매시장 확대 등을 위한 국내 및 수출국현지의 물류비 지원
- ⑦ 기타 수출촉진을 위해서 관리위원회에서 필요하다고 인정되는 사업

### 제8조 (기금의 사용)

- ① 기금은 제7조에서 정한 사업을 기준으로 관리위원회의 의결을 거쳐 사용한다.

- ② 기금의 집행은 사무국에서 담당한다.

### 제3장 기금관리위원회

#### 제9조 (구성)

- ① 기금사업을 효율적으로 추진하고 기금을 투명하게 관리하기 위하여 “백합계열화사업기금관리위원회”를 설치 운영한다.
- ② 위원회는 총 20명 이내로 구성하며 위원장은 수출전문조직 ○○부서에서 담당한다.
- 가. 수출전문조직○○: 3명(예: ○○부장, 경제상무, 수출과장)
- 나. 각 산지별 작목반장 각 1명(산지별 농가의 경우는 대상농가)
- 다. 농가회에 가입한 작목반의 수에 따라 위원구성인원을 변동 적용한다.

#### 제10조(임원)

위원회는 다음 각 호의 임원을 둔다.

- 가. 위원장 1인: ○○○
- 나. 부위원장 4인: 지역별 선정(예: 강원권 1명, 제주권 1명, 충청권 1명, 기타 지역 1명)
- 다. 감사 1인

#### 제11조 (임원의 임무)

위원회의 임원은 다음 각 호의 임무를 수행한다.

- ① 위원장은 위원회를 대표하여 업무를 총괄한다.
- ② 부위원장은 위원장을 보좌하고, 위원장 유고시 직무를 대행한다.
- ③ 감사는 기금사업 및 회계에 관하여 감사한다.

**제12조 (위원회 의결사항)**

위원회는 다음 각 호의 사항을 의결한다.

- ① 백합계열화사업기금 관리 규약의 제정 및 개정
- ② 백합계열화사업기금사업 선정 및 집행에 관한 사항
- ③ 위원 1/3 이상이 요청하여 상정한 안건
- ④ 위원장이 필요하다고 인정하는 사항

**제13조 (회의)**

- ① 정기위원회는 매회기 1회 사업연도 종료 후 2개월 이내 위원장이 소집한다.
- ② 임시위원회는 위원 1/3 이상이 요구하거나 위원장이 기금사업 추진을 위하여 필요한 경우 소집한다.
- ③ 위원회는 위원 1/2이상 참석으로 개최하고 참석위원 과반수이상 찬성으로 의결한다.

**제4장 회계 및 관리**

**제14조 (회계연도)** 회계연도는 매년 1월 1일부터 12월 31일까지로 한다.

**제15조 (사업계획 및 결산)**

- ① 위원장은 회계연도 종료 시 기금사업 추진실적 및 사업결산을 위원회에 보고하고 세부사업내용에 대한 운영공개보고서를 농가회 전원에게 배포하기로 한다.
- ② 위원장은 다음연도 사업계획 및 수지예산서를 수립, 편성하여 매 회계연도 개시 후 2개월 이내에 위원회의 승인을 받아야 한다.

**제16조 (관리)**

- ① 기금사업 관리를 위하여 대동농협에 사무국을 둔다.
- ② 사무국의 역할은 판매(수출)과가 담당한다.



- ③ 사무국은 위원회의 의결사항 집행, 위원회의 간사, 백합계열화사업기금 업무 전반사항을 집행한다.

#### 부 칙

1. (시행일) 이 규약은 기금관리위원회의 의결을 거쳐 백합 계열화 수출전문 조직 사업 지원 단체의 승인을 받은 날로부터 시행한다.

## 참고 문헌

---

### <문헌 자료>

- 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  
 농수산물유통공사. 2008.2. 「30대 주요 수출 품목별 대책」. 내부자료.  
 농수산물유통공사. 2008.2. 「'07년 농식품 수출실적 분석 및 시사점」. 내부자료.

### <인터넷 자료>

- 국립농산물품질관리원 홈페이지 <http://www.naqs.go.kr/>  
 농림수산식품부 홈페이지 <http://www.mifaff.go.kr/>  
 농산물유통정보 홈페이지 <http://www.kamis.co.kr/jsp/index.jsp>  
 농수산물유통공사 농수산물무역정보 [www.kati.net](http://www.kati.net)  
 농촌진흥청 홈페이지 <http://www.rda.go.kr/>  
 대동농협 홈페이지 <http://www.daedongnonghyup.com/>  
 통계청 홈페이지 <http://www.nso.go.kr/>  
 한국무역협회 홈페이지 <http://www.kita.net/>

---

**C2008-19-4**

**백합 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.
-