

새송이버섯 계열화 수출전문조직 운영모델 및 매뉴얼

김경필 전창곤 김연중 한혜성 채상현



농림수산식품자료실



0000746

C2008-19-7 | 2008. 6.

새송이버섯 계열화 수출전문조직 운영모델 및 매뉴얼

김전김한채 경창연혜상 필곤중성현 부연구위원
연구위원 연구위원 연구위원 연구위원
초청연구원

한국농촌경제연구원

연구 담당

김경필	부연구위원	연구 총괄, 배·감귤·새송이버섯 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, 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 버섯 수출 현황 및 여건

1. 생산 및 수출현황	1
1.1. 생산 및 수출현황	1
1.2. 수출업체 현황	10
2. 수입시장 분석	10
2.1. 수입시장 분석	10
2.2. 수출국가별 시장 동향	12
3. 수출 확대 대책	22
3.1. 가격 및 품질경쟁력	22
3.2. 수출 애로사항	23
3.3. 수출 확대대책	23

제2장 수출전문조직 운영 방안

1. 수출전문조직 단계별 달성 목표	27
2. 수출전문조직 운영 방안	29
2.1. 조직 주체	29
2.2. 조직 구성	29
2.3. 조직의 규모와 기준	32
2.4. 수출전문조직 정관과 운영협의회	33

제3장 수출전문조직 사업 추진방법

1. 사업 추진절차	45
2. 절차별 추진방법	47
2.1. 사업계획 수립	47
2.2. 농가교육 실시	52
2.3. 수출농가 선정 및 계약	55
2.4. 생산, 수확 관리	56
2.5. 물량수집 및 확보	68
2.6. 상품화, 물류	73
2.7. 수출 및 정산	81
2.8. 브랜드 및 마케팅	90
2.9. 결산 및 사업평가	95
참 고 문 헌	96

표 차례

제1장

표 1-1. 버섯의 분류	2
표 1-2. 농업에서 버섯 생산액 위치	3
표 1-3. 연도별 버섯 생산 추이	4
표 1-4. 연도별 버섯 가격 동향	5
표 1-5. 버섯 생산 및 수출동향	8
표 1-6. 버섯 국가별 수출동향	9
표 1-7. 버섯 수출규모별 업체수	10
표 1-8. 버섯 주 수입국가 시장규모	11
표 1-9. 미국 버섯 생산동향	13
표 1-10. 미국 1인당 버섯 소비량	14
표 1-11. 미국의 버섯류 수입 동향	15
표 1-12. 유럽 버섯류 전체 생산동향	16
표 1-13. 유럽 팡이 및 새송이버섯 생산동향	16
표 1-14. 한국산 팡이버섯 네덜란드 유통단계별 판매가격	17
표 1-15. 한국산 버섯 유럽 판매현황	17
표 1-16. 일본 버섯 생산 동향	18
표 1-17. 일본 새송이버섯 도매시장 가격 동향	20
표 1-18. 일본의 1세당 버섯류 구입 동향	21
표 1-19. 일본의 기타버섯류 수입동향	21

제2장

표 2-1. 버섯 수출의 계열화 단계 평가	28
-------------------------------	----

표 2-2. 새송이버섯 수출전문조직 체계의 유형 분류 30

제3장

표 3-1. 새송이버섯 수출 애로 및 개선사항 82

그림 차례

제1장

그림 1-1. 새송이버섯 생산량 및 가격 동향	6
그림 1-2. 새송이버섯 수출동향	9
그림 1-3. 새송이버섯 해외시장 판매사례	11
그림 1-4. 새송이버섯 국가별 수출동향	12
그림 1-5. 미국내 유통되는 버섯 품종	14
그림 1-6. 일본 새송이버섯 주 재배 품종	19
그림 1-7. 일본 버섯 포장 사례	20
그림 1-8. 팽이버섯 수출 목표	24
그림 1-9. 새송이버섯 수출 목표	24
그림 1-10. 버섯의 단계별 수출 목표 및 달성방법	25

제3장

그림 3-1. 계열화 수출전문조직 수출사업 추진 절차도	46
그림 3-2. 새송이버섯 재배과정	58
그림 3-3. 새송이버섯 고품질 생산시설	61
그림 3-4. 새송이버섯 등급 측정	76
그림 3-5. 새송이버섯 물류시설 미흡에 의한 품질저하 사례	78
그림 3-6. 유럽 GREENERY 새송이버섯 유통센터 사례	78
그림 3-7. 새송이버섯 상품 종류	80
그림 3-8. 새송이버섯을 이용한 음식 종류	92
그림 3-9. 새송이버섯 해외시장 개척활동	94

제 1 장

버섯 수출 현황 및 여건¹⁾

1. 생산 및 수출현황

1.1. 생산 및 수출현황

가. 버섯의 품목별 분류

- 버섯은 농산버섯과 임산버섯으로 구분함. 농산버섯은 주로 농부산물을 배지로 이용하여 재배하는 버섯으로 느타리, 양송이, 새송이, 팽이버섯 등임. 임산버섯은 산림에서 채취하는 자연산 버섯과 원목을 배지로 이용하는 버섯을 말하며 송이, 표고, 목이, 짜리 등임.
- 버섯 재배방법은 버섯 종류에 따라 다양함. 널리 알려진 방법으로는 원목재배, 균상재배, 봉지 혹은 병재배가 있음. 원목재배는 나무에 균사를 주입하여 발육시키는 방법으로 표고, 목이, 영지 등이 있음.
 - 원목재배의 경우 자연 상태에서 약간의 환경만을 조절하여 생산하기 때문에

1. 농수산물유통공사. 2008. 「주요 수출 품목별 대책」, 한국농촌경제연구원. 2007. 「버섯 특화사업의 육성방안」 보고서를 인용함.

생산시기를 자유롭게 조절하기 어렵고, 기후 조건 등 자연조건의 변화로 수급 불균형이 발생하기도 함.

- 균상재배는 벚짚이나, 솜 등을 배지로 이용하는 방법으로 양송이, 느타리 등이 있음. 톱밥을 배지로 하여 봉지 혹은 병재배하는 버섯은 새송이, 느타리, 팽이, 목이 버섯이 있음.
- 균상재배 또는 병재배는 시설에서 재배되기 때문에 생산시기 조절이 가능하여 주년 생산 및 공급이 가능함. 특히 병재배는 공장식 재배로 대량생산이 가능하므로 수급 및 가격변동 폭이 커질 수 있는 가능성이 많음.

표 1-1. 버섯의 분류

대분류	중분류	소분류
농산버섯	느타리	느타리(일반), 사철느타리, 애느타리, 애느타리(일반), 원형느타리, 느타리(기타)
	양송이	양송이(일반), 양송이(304호), 양송이(501호), 양송이(705호), 양송이(706호), 양송이(707호), 양송이(신령버섯), 양송이(기타)
	새송이	새송이(일반)
	팽이	팽이(일반), 팽이(1호), 팽이(2호), 팽이(기타)
	광대버섯	광대버섯(일반)
	만가닥	만가닥(일반)
	석이	석이(일반)
	짜리버섯	짜리버섯(일반)
	운지	운지(일반)
임산버섯	앞새	앞새(일반), 앞새(1호), 앞새(기타)
	표고	표고(일반), 생표고, 화고건표고, 동고건표고, 향고건표고, 향신건표고, 백화건표고, 표고(기타)
	송이	자연산송이(일반), 자연산송이
	목이	목이(일반), 목이(임협목이1호), 목이(기타)

자료: 전국 도매시장 2000~2005년 일일 거래량을 중심으로 정리하였음.

나. 버섯 생산액 위치

- 농림업 총생산액은 1990년에 19조에서 2005년에는 36조로 연평균 4.6% 성장하였음. 반면 버섯류는 같은 기간 동안 1,900억원에서 5,800억원으로 연평균 7.7% 성장하였음.
- 버섯 생산액은 2000년도까지 급상승한 이후 공급과잉으로 가격이 하락하여 생산액이 감소하고 있음. 농림업 전체 생산에서 차지하는 비중은 2000년에 2.1%에서 2005년에는 1.6%로 크게 떨어졌음.
- 농산버섯과 임산버섯 모두 생산량이 1991~2005년까지 2배 이상 생산이 증가하였음. 농산버섯 생산은 같은 기간에 6만 2천톤에서 16만 3천톤으로 2.6배 증가하였고, 임산버섯 생산은 1만 3천톤에서 4만 1천톤으로 3배 증가하였음.

표 1-2. 농업에서 버섯 생산액 위치

단위: 억원, (%)

연도	농림업	식량작물	채소류	화훼류	버섯류	특작류
1990	185,456	74,053(39.9)	34,330(18.5)	2,393(1.3)	1,907(1.0)	3,804(2.1)
1995	275,123	78,788(28.6)	69,395(25.2)	5,216(1.9)	4,069(1.5)	3,946(1.4)
2000	331,395	114,355(34.5)	67,385(20.3)	6,634(2.0)	6,843(2.1)	3,701(1.1)
2001	336,327	117,748(35.0)	72,091(21.5)	5,903(1.8)	7,102(2.1)	3,818(1.1)
2002	334,445	104,755(31.3)	67,694(20.2)	7,844(2.3)	7,310(2.2)	3,103(0.9)
2003	330,163	97,552(29.6)	76,189(23.1)	8,055(2.4)	6,910(2.1)	2,637(0.8)
2004	372,886	112,033(30.0)	76,693(20.6)	9,172(2.5)	7,818(2.1)	3,269(0.9)
2005	362,729	97,383(26.8)	69,186(19.1)	9,949(2.7)	5,824(1.6)	3,472(1.0)
연평균 성장율	4.6	1.8	4.8	10.0	7.7	-0.6

주: () 안은 구성비율.

자료: 농림부. 각년도. 「농림업 주요통계」.

- 생산액도 1991~2005년까지 2배 이상 증가하였음. 농산버섯 생산은 같은 기간에 1,600억원에서 3,000억원으로 2배 증가하였고, 임산버섯 생산액은 700억원에서 2,800억원으로 4배 증가하였음.

- 농산버섯 생산액은 2001년까지 증가했으나, 이후 감소하기 시작하여 2005년은 2001년 비해 연평균 12.2% 감소하였음. 임산버섯은 2005년까지 생산량이 증가함에도 불구하고 가격이 상승하여 수요가 증가하고 있음.

표 1-3. 연도별 버섯 생산 추이

단위: 톤, 백만원, (%)

연도	합 계		농산버섯		임산버섯	
	생산량	생산액	생산량	생산액	생산량	생산액
1991	75,401	233,317	62,162 (82.4)	163,022 (69.9)	13,239 (17.6)	70,295 (30.1)
1995	117,277	406,858	95,818 (81.7)	315,434 (77.5)	21,459 (18.3)	91,424 (22.5)
2000	152,267	684,322	117,614 (77.2)	484,799 (70.8)	34,653 (22.8)	199,523 (29.2)
2001	164,552	710,195	129,646 (78.8)	506,373 (71.3)	34,906 (21.2)	203,822 (28.7)
2002	180,018	731,942	141,625 (78.7)	481,046 (65.7)	38,393 (21.3)	250,896 (34.3)
2003	182,167	690,975	145,312 (79.8)	417,047 (60.4)	36,855 (20.2)	273,928 (39.6)
2004	196,184	781,798	156,599 (79.8)	484,079 (61.9)	39,585 (20.2)	297,719 (38.1)
2005	202,946	582,395	162,089 (79.9)	301,379 (51.7)	40,857 (20.1)	281,016 (48.3)
'05/'91 (배)	2.7	2.5	2.6	1.9	3.1	4.0

주: 농산버섯 생산량은 양송이, 느타리, 영지, 팽이, 새송이, 상황, 신령, 기타이고, 생산액은 그 중 일부인 양송이, 느타리, 영지, 팽이 자료임. 임산버섯 생산량은 송이, 표고, 목이, 느타리, 능이, 짜리 등이고, 생산액은 그 중 일부인 송이, 목이, 표고, 느타리임.
 자료: 농림부. 각 년도. 「농림업 주요통계」.
 산림청. 각 년도. 「임업통계연보」.

- 농산버섯은 2005년 생산액이 3천억으로 2004년 4천 800억원에 비해 크게 감소하였음.
 - 이유 중 하나는 농산버섯의 생산량 증가와 수출저조로 공급이 과잉되어 가격이 하락하였음. 농산버섯은 수급조절이 필요함.
 - 다른 이유는 농산버섯 생산량은 양송이, 느타리, 영지, 팽이, 새송이, 상황, 신령, 기타 등이고, 생산액은 그 중 일부인 양송이, 느타리, 영지, 팽이 자료로 최근 생산액이 증가하고 있는 새송이, 상황, 신령 버섯 생산액이 제외되었기

때문임.

다. 버섯 생산 및 가격동향

- 새송이버섯과 팽이버섯의 재배면적은 1995년 1,164ha에서 2005년 1,361ha로 증가함.
 - 2006년에는 2005년 가격하락으로 재배면적이 감소함
- 재배면적 증가에 따라 생산량도 1995년 9만 5,818톤에서 2006년 16만 2,809톤으로 증가함. 2006년에는 면적감소로 생산량도 감소함.
 - 느타리버섯 재배는 감소 추세, 새송이버섯 재배는 급증 추세임
 - 벗짚, 폐면, 원목, 병, 봉지재배 등 다양하게 재배되고 있음
 - 자동화시스템에 의한 공장형 생산으로 과잉 공급되고 채산성이 악화되고 있음
- 버섯 도매가격은 생산량 증가 및 요식업체의 불황으로 하락하는 추세임.

표 1-4. 연도별 버섯 가격 동향

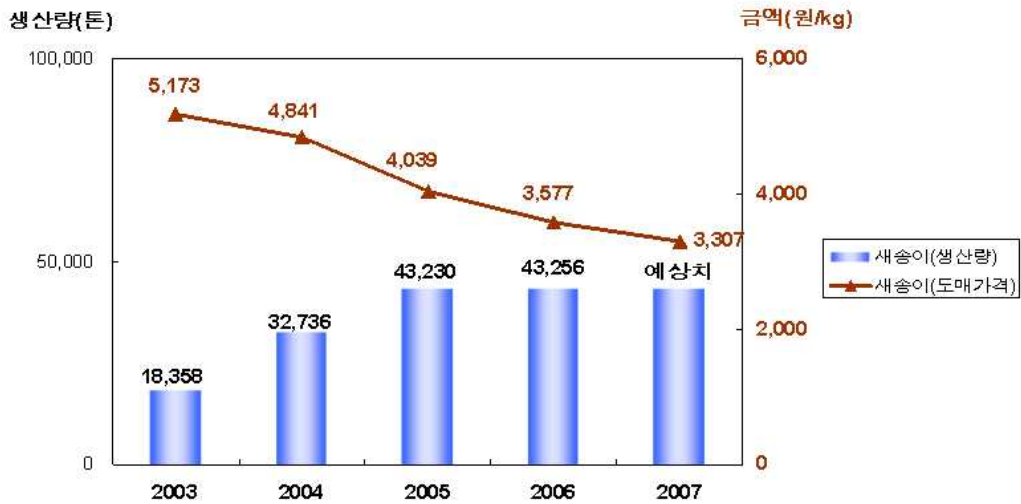
단위 : 원/kg

구 분	2003	2004	2005	2006	2007
팽 이	2,468	2,052	1,564	1,738	1,702
새송이	5,173	4,841	4,039	3,577	3,307

자료: 가락시장, 상품기준

- 생산량이 급격히 증가했으나, 가격하락으로 인해 2006년부터 보험세로 전환함.
 - 과잉생산, 경기침체 지속과 요식업체의 불황으로 국내시장가격이 하락하고 있음
 - 경영여건 악화로 인해 일부 농가가 폐업·도산 중이며, 전체 농가에 큰 타격을 주고 있음

그림 1-1. 새송이버섯 생산량 및 가격 동향



라. 버섯 수출 동향

□ 수출 여건

- 국내 육성 품종 부족
 - 현재 국내에서 재배되고 있는 팡이버섯 및 새송이버섯의 유전자원은 대부분 일본 품종으로 수출 시 로열티 분쟁 예상
- 국내 채산성 악화
 - 인건비 및 유류대 인상에 따른 원가상승
 - 생산량은 증가하는 반면 요식업체 불황에 따른 수요는 감소하여 국내가격 하락
- 버섯류 주 수출국은 미국, 유럽 등으로 운송비가 많이 소요되고 운송기간이

길이 선도 유지가 어려워 경쟁력 확보에 애로

- 한국산 버섯에 대한 현지시장의 낮은 인지도
 - 한국산 버섯의 주 수출국은 미국 및 유럽이지만 대부분의 구입계층의 한국교민 또는 아시아계로 주 수출국인 미국 및 유럽 현지인들에게는 인지도가 낮아 시장확대 애로
- 현지시장 내 홍보를 위한 요리법 개발 등이 미흡
 - 유럽 판촉행사 결과 소비자들이 요리법을 몰라 구매율이 낮음
- 한국 버섯의 우수성을 알릴 수 있는 영양학적·의학적 연구자료 부재
 - 최근 세계적으로 건강에 대한 관심이 증가하고 있어 건강식품인 동양버섯에 대한 관심이 증가하는 추세
 - 특히 표고버섯의 경우 미국에서 항암효과가 있다는 연구결과가 발표된 이후 유럽에서 표고버섯의 소비 증가

□ 수출 동향

- 해외시장으로 수출하고 있는 주요 버섯 품목은 새송이버섯과 팽이버섯임
 - 2006년 수출비중은 팽이버섯 5.6%, 새송이버섯 2.2%임
 - 팽이버섯은 미국으로, 새송이버섯은 네덜란드로 주로 수출되고 있음
 - 미국: 팽이버섯 ('05) 102천불 → ('06) 1,051 → ('07) 2,363
 - 네덜란드: 새송이버섯 ('05) 128천불 → ('06) 856 → ('07) 1,921
- 버섯 수출은 2005년 이후 활발한 해외시장개척으로 증가하는 추세임.
 - 일본으로 수출되는 영지버섯 등 건조 및 조제품의 수출은 감소추세인 반면, 미국, 호주, 네덜란드 등으로의 신선버섯 수출은 증가하고 있음
 - 주로 수출되는 있는 신선버섯은 팽이, 새송이버섯이며, 2007년 수출액 증가율은 전년대비 각각 97%, 112%임

○ 버섯 수출 동향

- 2007년 새송이버섯 수출액 3,456천불, 전년대비 212%(팽이 197%) 증가
- 중국, 일본, 캐나다 등보다 품질과 가격 등에서 경쟁력이 우월, 수출 급성장
- 서구식문화에 적합, 주로 현지인을 중심으로 소비증가(팽이는 동양인 중심)

표 1-5. 버섯 생산 및 수출동향

단위: ha, 톤, 천불

구 분		'95	'05	'06	'07
재배면적(ha)		1,164	1,361	931	-
생 산 량(톤)		95,818	162,809	141,467	-
수 출	물량(톤)	97	504	1,605	3,172
	-새송이	-	292	490	932
	-팽 이	-	140	1,045	1,915
	금액(천불)	1,225	2,819	4,166	8,633
	-새송이	-	1,893	1,971	3,456
	-팽 이		262	1,747	3,449
단 가 /kg	수출단가(불)	12.62	5.59	2.59	2.72
	-새송이	-	6.5	4.0	3.7
	-팽 이	-	1.9	1.7	1.8
	국내가격(원)				
	-새송이	-	4,039	3,577	3,307
	-팽 이	-	1,564	1,738	1,702

주 1) 버섯 생산 및 수출동향에 포함되는 버섯 종류는 새송이버섯과 팽이버섯임.

2) 국내가격: 가락시장, 상품기준

3) 새송이버섯 수출은 별도 코드가 없어 기타버섯 실적으로 추정

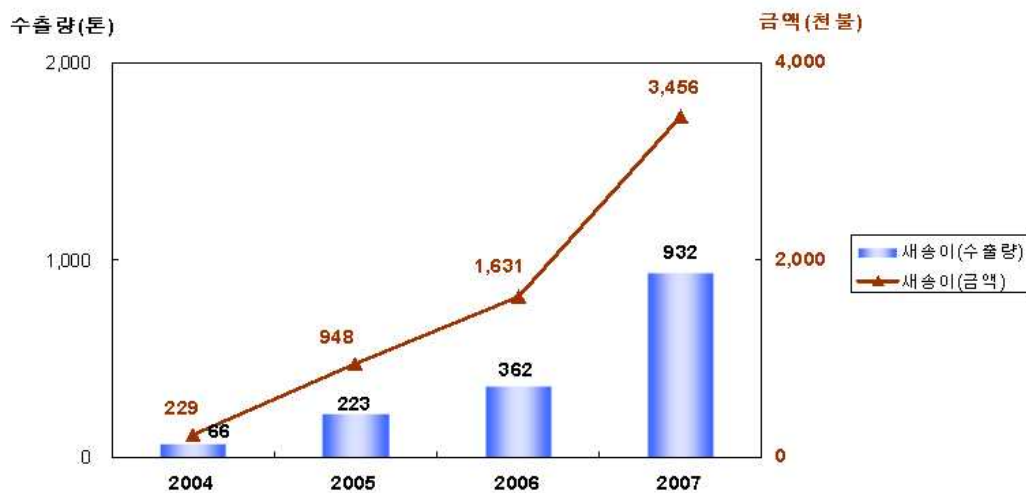
표 1-6. 버섯 국가별 수출동향

단위: 톤, 천불

구 분	2004		2005		2006		2007		
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액	
전 체	311	3,112	504	2,819	1,605	4,166	3,172	8,633	
팽 이	계	129	305	141	262	1,045	1,747	1,915	3,449
	미 국	64	135	49	102	584	1,051	1,432	2,363
	호 주	0	0	17	44	47	117	155	390
	네덜란드	1	5	3	22	63	194	84	246
새 송 이	계	66	229	223	948	362	1,631	932	3,456
	네덜란드	-	-	24	128	183	856	401	1,921
	미 국	42	123	96	339	74	298	285	808
	호 주	1	5	4	30	9	36	84	338

자료: kati, 수출입통계

그림 1-2. 새송이버섯 수출동향



1.2. 수출업체 현황

- 수출실적별 업체 현황
 - 2007년 수출업체는 총 26개 업체이며, 이중 3백만불 이상 업체는 1개, 1백만불 미만 업체가 24개로 수출규모가 영세한 편임
- 수출업체 물품 수집체계
 - 수출 주도업체는 대부분 자체적으로 생산한 상품을 수출하고 있으나 다른 업체들은 매취를 통하여 수출물량을 확보하고 있음
 - 자체적으로 생산하여 수출하고 있는 업체는 그린합명회사, 중부버섯영농조합, 머쉬하트 등임
 - 수출 참여농가 현황: 수출전문단지는 없으나 영농조합법인을 구성 운영하고 있음

표 1-7. 버섯 수출규모별 업체수

구분	계	30만불미만	30~100만불	100~300만불	300만불이상
업체 수	26개 업체	24	-	1	1
비 중	100%	92.4	-	3.8	3.8

2. 수입시장 분석

2.1. 수입시장 분석

2.1.1. 시장규모 및 소비동향

가. 한국산 버섯 시장점유율

○ 시장점유율 추세

- 미국 및 네덜란드로 수출되는 버섯류가 지속적으로 증가하는 추세임
- 미국시장에서 한국산 시장 점유율은 2005년 0.19%에서 2007년 2.0%로 증가함. 네덜란드 시장에서도 1.1%에서 20.2%로 늘어남.

표 1-8. 버섯 주 수입국가 시장규모

단위: 백만불, 백만유로, %

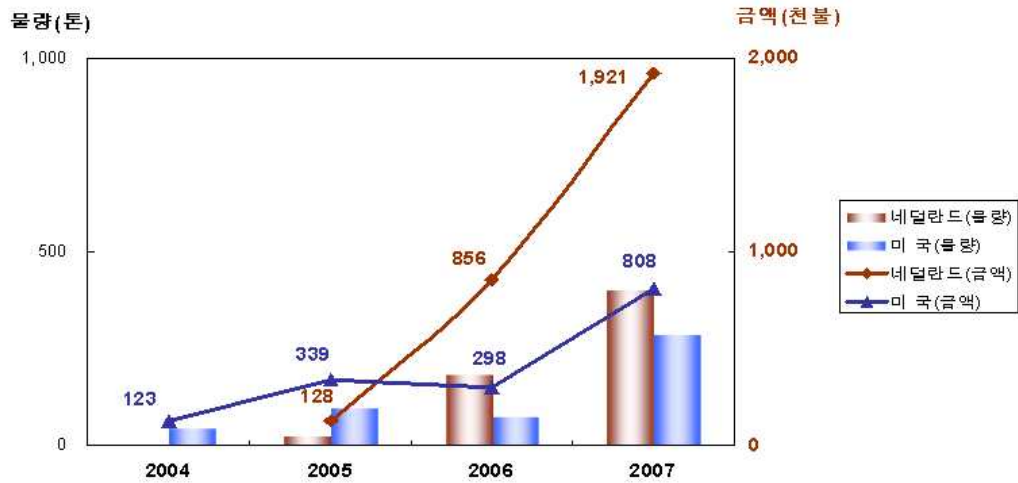
주 수입국가	관세율(%)	수입 규모(한국산 점유율)		
		'05	'06	'07
미 국	8.8C/kg+20%	84(0.19)	85(0.58)	85(2.0)
네덜란드	4.0%	12(1.1)	10(8.3)	8(20.2)

주) 미국내 수입은 USDA 수출입통계, 네덜란드는 한국무역협회 070959번 조회결과임

그림 1-3. 새송이버섯 해외시장 판매사례



그림 1-4. 새송이버섯 국가별 수출동향



자료: kati, 수출입통계

2.2. 수출국가별 시장 동향

2.2.1. 미국 시장

□ 생산동향

- 미국의 버섯류 생산은 중국 다음으로 많으며, 세계 생산량의 약 16%를 차지함
- 품종별로는 양송이의 생산량이 가장 많으며 총생산액의 약 95%를 차지함.
- 버섯류 생산현황
 - 2006년산 기준으로 생산자수는 119명, Agaricus 생산량은 8억 3천만파운드,

기타버섯 생산자는 205명, 1만 4천파운드임.

표 1-9. 미국 버섯 생산동향

구분		2003	2004	2005	2006
Agaricus	생산자수	127	125	118	119
	생산량(천파운드)	836,398	841,162	838,083	829,847
기타버섯	생산자수	153	170	193	205
	생산량(파운드)	12,904	13,850	15,949	14,232

주: 미국에서 버섯류는 Agaricus(양송이) 버섯과 기타 버섯류로 나뉘지며 기타버섯류는 표고, 새송이, 팽이 등을 포함한 자료임

자료: NASS Mushrooms, 2006.

□ 유통실태

- 양송이버섯 : 보통 통째로 또는 절단하여 5~10파운드 들이 용기에 포장되어 판매되고 있으며, 유통기한은 대체로 신선 상태로 5~7일 유통 가능함.
- 팽이버섯: 손상을 입기 쉽기 때문에 3~5온스 들이 용기에 진공포장을 하며, 12~24개의 진공 포장물을 한 상자에 담아서 판매하고 있으며 신선 상태로 14일 정도 보관 가능함.
- 느타리버섯: 유통기간은 신선 상태로 5~7일 정도 보관이 가능하며, 보통 통째로 또는 절단하여 3~5파운드 들이 용기에 포장되어 판매함.

□ 소비동향

- 미국의 버섯 소비량은 꾸준히 증가해 왔으며 브라운 색깔 계통의 Agaricus Bisporus가 가장 인기 있음.
- 그 외 양송이버섯과 팽이버섯이 가장 소비가 일반화된 품목이며 새송이 버섯은 한국에서 미국 동부지역에 일부 수출함.
- 한국산 새송이는 아직 인지도가 낮은 편이지만 동양인 마켓을 중심으로 한

국산 품질이 양호한 것으로 평가받고 있으며, 소비도 증가 추세임.

○ 1인당 버섯류 소비량

- 미국인의 1인당 버섯 소비량은 3.5kg에서 3.3kg으로 다소 감소

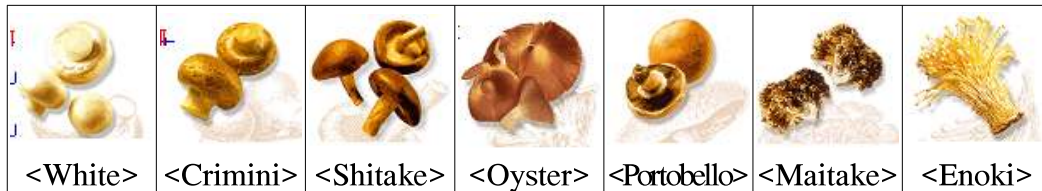
표 1-10. 미국 1인당 버섯 소비량

단위 : 파운드/인

구 분	2002	2003	2004	2005
전 체	3.5	3.5	3.5	3.3
신 선	2.5	2.5	2.4	2.4
가 공	1.0	1.0	1.0	0.9

자료: Mushroom Council

그림 1-5. 미국내 유통되는 버섯 품종



□ 수입동향

- 현재 미국의 동양인 마켓에 반입되는 새송이버섯은 주로 캐나다와 멕시코에서 반입되고 있음.
- 한국산 새송이와 비교하면 품질면에서는 한국산이 경쟁력이 있으나 가격면에서는 열세임.

표 1-11. 미국의 버섯류 수입 동향

단위: 천불, 톤, US\$/kg

분류	국가	2004			2005			2006			2007		
		금액	물량	단가	금액	물량	단가	금액	물량	단가	금액	물량	단가
아가리쿠스	전 체	66,089	24,659	2.68	75,846	27,193	2.79	74,765	25,602	2.92	75,502	26,433	2.86
	캐나다	62,441	22,924	2.72	72,883	25,709	2.83	71,225	24,129	2.95	68,268	22,237	3.07
	멕시코	3,130	1,429	2.19	2,579	1,295	1.99	2,741	1,229	2.23	4,061	1,907	2.13
	한국	16	2	7.29	-	-	-	-	-	-	791	739	1.07
기타	전 체	5,095	2,567	1.99	7,820	4,368	1.79	9,423	5,793	1.63	9,414	4,775	1.97
	캐나다	1,486	201	7.39	3,095	538	0.74	3,471	768	4.52	3,996	618	6.46
	중국	1,574	1,836	0.86	2,182	2,961	1.79	2,764	3,771	0.73	2,032	2,897	0.70
	한국	70	38	1.83	160	108	1.47	485	564	0.86	899	817	1.10

자료: USDA 수출입통계

□ 수출경쟁력 비교

- 새송이를 중심으로 하는 한국산 버섯류는 품질, 상품성 등에서 캐나다산보다 월등히 경쟁력이 있는 것으로 나타나고 있음.
- 수출시장까지 수송거리와 기간이 길어 신선도를 유지할 수 있는 기술이 수출시장 규모를 결정하는 가장 큰 관건으로 지적되고 있음.
- 신선도 유지를 위해 항공운송을 주고 이용하고 있으나 해상운송을 가능하도록 함으로써 가격경쟁력을 확보하는 방안을 강구할 필요가 있음.

2.2.2. 유럽시장

□ 생산동향

- 유럽에서 일반적으로 통용되는 버섯은 양송이 버섯이며 최근 동유럽이 양송이버섯을 비롯해 양식 및 야생버섯의 주요 생산 및 공급의 거점으로 부각되고 있음.

- 팡이 및 새송이 버섯은 독일, 네덜란드 등 일부 유럽국가에서 병이나 배지를 이용하여 소량 재배하고 있음.
- 버섯류 전체 생산실적
 - 유럽 전체적으로 전체 버섯류의 생산량은 2002~2004년간 110만톤 수준에서 2005년 이후 100만톤 수준으로 다소 감소

표 1-12. 유럽 버섯류 전체 생산동향

단위: 톤

국 가 별	2002	2003	2004	2005	2006
유럽 전체	1,119,963	1,116,519	1,124,189	1,078,029	1,045,694
네덜란드	270,000	263,000	260,000	245,000	245,000
스 페 인	134,669	129,205	138,782	137,764	137,764
폴 란 드	120,000	120,000	130,000	135,000	135,000
프 랑 스	175,288	165,647	165,466	138,541	115,846
이탈리아	72,700	96,090	94,152	88,361	88,361
영 국	84,700	81,000	74,000	74,000	74,000
독 일	62,000	60,000	50,000	50,000	50,000

자료: FAO Statistics

- 팡이 및 새송이버섯 생산실적
 - 독일과 네덜란드의 새송이버섯 생산량은 1주간에 2톤, 1톤(2006년 기준)
 - 덴마크의 팡이버섯 주당 생산량은 200kg

표 1-13. 유럽 팡이 및 새송이버섯 생산동향

국 가	품 목	생산량(kg/week)
독 일	새송이	2,000
덴 마 크	팡 이	200
네덜란드	새송이	1,000
벨 기 에	새송이	500

자료: Laura International

□ 유통실태

- 한국산 팡이 및 새송이 버섯의 유럽시장 진출은 서서히 확대되고 있는 추세임.

- 유럽시장에 2003년에 일부물량 유통되었으나 2006년 네덜란드 라우라 사가 한국산 버섯을 수입해 주요 유럽시장에 공급함.
- 한국산 팽이버섯은 한국에서 1개당 100g, 포장 5kg 박스 단위, 새송이버섯은 1개당 2kg, 포장 4kg 박스단위로 공급함.
- 한국산 팽이버섯 네덜란드 유통단계별 가격
 - 한국산 팽이버섯의 수입업자 수입가격은 100g당 0.35유로, 도매업자 가격은 0.55~0.65유로, 슈퍼마켓 판매가격은 1.2유로임(2006년 기준)

표 1-14. 한국산 팽이버섯 네덜란드 유통단계별 판매가격

단위: 유로/100g

수입업자(라우라)	도매업자(로테르담)	슈퍼마켓(신라)
0.35	0.55~0.65	1.2

표 1-15. 한국산 버섯 유럽 판매현황

품 목	구 매 업 자		판매량(kg/week)	
		영 국		
새송이	도매업자	런 던	프 랑 스	100
		파 리	프 랑 스	1,000
		브 뤼 셀	벨 기 에	500
		코펜하겐	덴 마 크	200
		뒤셀도르프	독 일	1,000
		스튜트가르트	독 일	200
	소매업자	Macro, Albert Heijn	네덜란드	500
		Carrefour	프 랑 스	
팽 이	도매업자	ALDI, Rewe	독 일	
		파 리	프 랑 스	300
		로테르담	네덜란드	200

주: 2006년 6월 기준임

자료: Laura International

□ 소비동향

- 팽이와 새송이버섯은 유럽시장에서 아주 생소한 상품으로 주 구입자는 아시아계나 아시아음식에 관심이 있는 일부 현지인에 불과함.

□ 수출여건 및 경쟁력비교

- 최근 유럽에서 건강에 대한 관심이 증가하고 있어 동양버섯에 대해 건강식품으로 관심이 증가하는 추세이므로 한국산 팽이 및 새송이 버섯이 유럽시장에서 경쟁력을 지닐 수 있을 것으로 예상되고 있음.
- 대부분의 중국산은 낮은 가격이나 품질은 낮은 수준으로 평가되고 있음. 일본산 팽이버섯의 품질은 한국산과 비슷하거나 조금 더 나은 수준이지만 가격은 상대적으로 높음.
- 그러나 현재에는 대부분의 소비자가 중국계로 품질보다는 가격을 우선시하므로 소비계층을 확대하는 것이 중요함.

2.2.3. 일본 시장

□ 생산동향

- 일본의 버섯 생산량은 매년 증가추세이며, 2005년 생산량은 전년대비 새송이버섯 3.1%, 팽이버섯 1.4% 증가함.

표 1-16. 일본 버섯 생산 동향

단위: 톤

구 분	2003	2004	2005
팽 이	110,185	112,997	114,542
새송이	29,882	33,296	34,342

자료: 임야청 통계자료

- 새송이의 주요 산지는 니가타, 나가노, 히로시마 등이며 팽이는 나가노, 니가타, 후쿠오카 등임.
- 일본 새송이 주 재배품종
 - 일본의 새송이버섯 주 재배품종은 호쿠도 PLE2호, 카츠라기 KE2호, 미인, 나라PEI2호 등임.

그림 1-6. 일본 새송이버섯 주 재배 품종



□ 유통실태

- 최근 새송이, 팽이버섯의 경우 외식산업 발달에 따른 생산 및 수요증가에 힘입어 도매시장 입하물량이 지속적으로 증가하는 추세임.
- 새송이버섯의 경우 생산량의 증가로 매년 도매시장 가격이 하락하는 추세임.

표 1-17. 일본 새송이버섯 도매시장 가격 동향

구 분	단위: 엔/kg			
	2004	2005	2006	2007
팽 이	286	267	316	287
새 송이	610	570	546	516

자료: 동경도 도매시장

그림 1-7. 일본 버섯 포장 사례



□ 소비동향

- 웰빙식품으로 인식되고 있고 경제적인 구매가격 등으로 인해 농산버섯의 1세대 당 구입량은 매년 증가하고 있음.
- 하지만, 대량생산 및 수입량 증가에 따라 평균구매가격은 매년 하락하고 있는 추세임

표 1-18. 일본의 1세당 버섯류 구입 동향

단위: 엔, g, 엔/100g

구 분	2002	2003	2004	2005
지출금액	4,996	4,940	5,074	4,871
구 입 량	6,241	6,141	6,548	6,793
평균가격	80.05	80.45	77.49	71.71

자료: 총무성, 가계조사연보

□ 수입동향

- 팡이 및 새송이버섯의 HS코드가 0709.59-090(송이버섯, 표고버섯 이외의 것 /신선, 냉장)로 분리되어 있어 품목별 정확한 물량은 알 수 없으나 2007년 한국산 수입량은 전체의 11%를 차지하고 있으며, 물량은 매년 감소하고 있는 추세임.
- 중국산 버섯은 2005년까지 전체의 75%를 차지했으나 농약검출로 인한 명령검사 품목으로 지정되어 2006년 이후 대폭 감소하고 있음.
 - 한국산 버섯 수입은 2004년 13톤, 3백만엔, kg당 269원에서 2007년 수입단가가 365원으로 상승하여 물량이 8톤으로 감소하였지만 금액은 2,500만엔으로 증가
 - 중국산 버섯 수입은 2004년 248톤, 6,100만엔, kg당 247원에서 2007년에 14톤, 1,400만엔으로 감소

표 1-19. 일본의 기타버섯류 수입동향

단위: 톤, 백만엔, 엔/kg

구 분	2004			2005			2006			2007		
	물량	금액	단가	물량	금액	단가	물량	금액	단가	물량	금액	단가
전 체	317	206	650	220	212	967	109	192	1,757	73	187	2,578
한 국	13	3	269	3	2	729	24	12	517	8	25	365
중 국	248	61	247	141	35	250	22	16	744	14	14	999

□ 수출경쟁력 비교

- 품질비교
 - 한국산 버섯 품질은 중국산보다 우수하며 일본산과 동등한 수준으로 평가되고 있음
- 새송이 및 팽이버섯은 품질이 일본산과 비슷하므로 추가적인 수출 물류비 지원 등을 통한 가격경쟁력만 확보되면 수출 가능성이 높음.
 - 가격경쟁력 조건: 한국산 수출가격은 일본산의 60~70% 수준

3. 수출 확대 대책

3.1. 가격 및 품질경쟁력

가. 유럽

- 한국산 버섯에 비하여 대부분의 중국산은 품질이 떨어지고 가격이 낮음.
- 일본산 팽이버섯의 품질은 한국산과 비슷하거나 조금 더 나은 수준이지만 가격은 상대적으로 비쌌.
- 한국산 팽이버섯 소매가격은 0.8~1.2유로, 중국산 팽이버섯은 0.55~0.65유로로 유통되고 있음.
 - 특수버섯 전문수출입 업체인 네덜란드 라우사는 한국산 팽이버섯과 새송이버섯에 대한 선호도가 매우 높음. 한국산 버섯은 우수한 생산시설에서 생산된 최상급 품질로서 품질 대비 가격은 저렴한 편임

나. 미국

- 미국시장에서 한국산 버섯은 품질면에서는 고급품으로 인정받고 있지만 가격경쟁력 측면에서 NAFTA 국가와 중국산에 비해 열세임.

3.2. 수출 애로사항

- 인건비, 유류비 등 생산비 인상과 항공운송에 의한 수출원가 상승, 과잉생산에 따른 채산성이 확보되지 않음.
- 전문적인 수출업체 부족으로 시장개척이 비체계적임.
- EU 및 미국 시장으로 수출할 때 신선도를 유지하기가 어려움.
- 한국산 버섯에 대한 현지시장의 인지도가 낮음.
- 국내 육성 품종이 부족함.
- 수출업체 덤핑, 과당경쟁에 따른 수출가격 하락, 품질 저하경향이 심함.

3.3. 수출 확대대책

가. 기본방향

- 영농조합법인, 농업회사법인의 활성화를 통한 수출업체 육성
- 수출 가능한 국가별 정보 수집을 통한 마케팅 전략 수립
- 진공포장 등을 통한 신선도 유지 대책 마련

나. 수출목표

- 팽이 버섯
 - ('07) 3,449천불 → ('08) 4,400 (전년대비 27.6% ↑) → ('12) 6,220
- 새송이 버섯
 - ('07) 3,455천불 → ('08) 4,500 (전년대비 30.2% ↑) → ('12) 6,350

○ 시장별 진출전략

- 미주, 유럽시장 지속적 확대, 동남아 시장 개척으로 수출을 증대시킴
- 생산량이 과잉 수준이므로 면적을 추가적으로 늘리지는 않음

그림 1-8. 팡이버섯 수출 목표

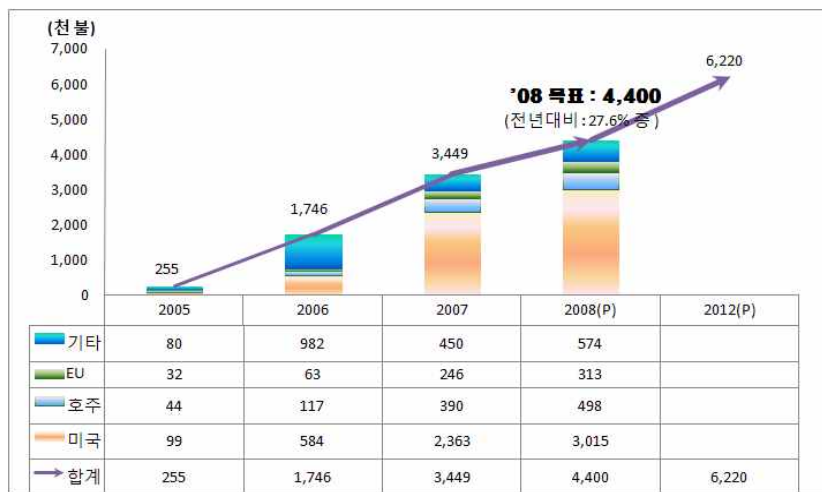


그림 1-9. 새송이버섯 수출 목표

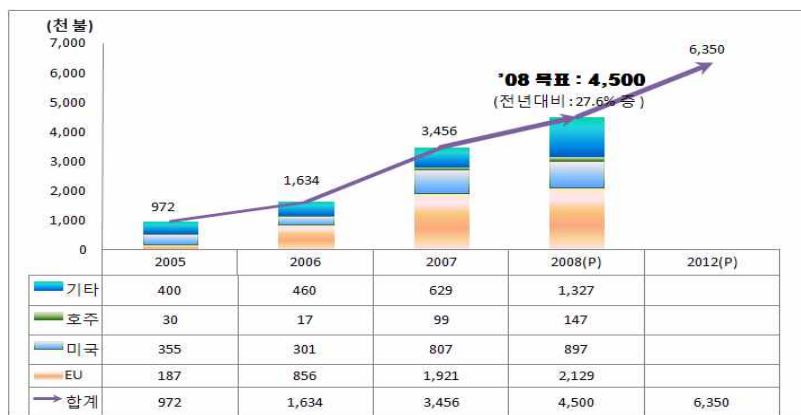
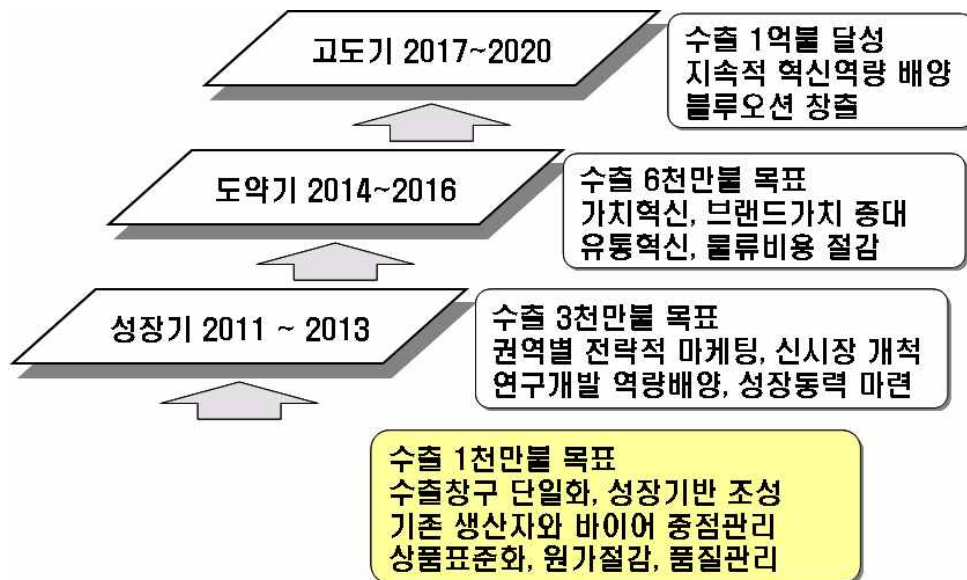


그림 1-10. 버섯의 단계별 수출 목표 및 달성방법



다. 수출업체 · 수출농가 계열화 방안

- 영농조합법인의 활성화를 통한 수출전문생산단지를 조성하여 공동생산, 공동출하, 공동 브랜드 사용, GAP 인증 등을 지원함.
- 영농조합법인 및 규모화된 수출업체를 대상으로 1백만불 이상 수출하는 업체를 육성하여 해외시장 개척 등을 지원함.

라. 주 수출국가별 수출확대 방안

- 저장 및 진공포장 방법 개발 등에 의한 신선도 유지기술 증진
 - 선도유지 수출물류시스템(예냉, 콜드체인시스템, 진공포장) 구축
- 전문적으로 수출하는 업체 또는 영농조합법인 육성

- EU는 한국산 버섯에 대한 인지도가 낮은 만큼 꼬르등블루와 연계한 판촉행사를 강화하여 인지도, 선호도 증대
- 미국은 고급 소비층 겨냥, 생채 샐러드, 피자용 등 GAP 인증 및 공동브랜드 수출전략으로 안전성과 품질을 확보하여 한국산 이미지 제고

마. 수출협의회 운영

- 자율적 협의체인 ‘버섯류 수출협의회’(’08.4 구성)를 내실 있게 운영하여 수출상품의 품질제고, 덤핑 방지 등 실질적인 수출확대 방안 협의

제 2 장

수출전문조직 운영 방안

1. 수출전문조직 단계별 달성 목표

- 새송이버섯 품목 수출전문조직의 계열화 수준 평가는 수출전문조직의 선도 업체를 중심으로 한 현장 조사평가 결과에 근거함.
 - 계열화 수준의 평가 척도는 수-우-미-양-가 5단계로 구분
- 새송이버섯은 재배시설 및 생산공정이 자동화되어 있기 때문에 상대적으로 타 품목에 비해 생산량 조정과 품질관리가 용이한 편임. 따라서 상대적으로 타농산물에 비해 계약재배 이행과 품질관리 시스템 구축, 수출물량 확보 체계, 유통시설 가동률은 대체로 우수한 단계임.
 - 그러나 총생산량 중 수출물량 비중이 적고 수출창구 일원화와 국가 대표 브랜드 출하는 미약한 수준
 - 새송이버섯 계열화 수준은 종합적으로 「우」 단계로 평가
- 새송이버섯 계열화 달성 목표
 - 새송이버섯 계열화 수출전문조직의 궁극적 달성 목표는 수출창구를 최소한 2~3개로 일원화시키는 것임. 또한, 국가대표 브랜드로 통합하여 수출 버섯

의 국가 브랜드 인지도 및 충성도를 높여야 함

표 2-1. 버섯 수출의 계열화 단계 평가

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		○			

- 새송이버섯 수출물량 목표 달성 방법
 - 새송이버섯 수출물량의 목표를 달성하기 위해서는 수출 과정의 장애요인들을 단계적으로 제거해 나가야 함. 이러한 장애요인들은 제거할 수 있는 효과적인 수단은 계열화 수출전문조직을 통해 조직화시킴으로써 수출창구의 일원화, 수출 상품의 물량 및 품질 관리, 수출시장 마케팅 활동을 체계적으로 수행하는 것임
- 새송이버섯 수출확대 주요 수단
 - 내수 수급여건에 영향을 적게 받는 수출물량의 안정적, 지속적 출하능력 제고
 - 품질 관리: 수출국에서 요구하는 수준의 품질 생산, 안전성 관리
 - 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 확보하고 품질 및 안전성 관리, 유통시설 확보, 전문인력 확보, 해외시장 마케팅 등의 기반과 시설, 시스템 운영 능력을 갖추고 있어야 함
- 수출전문조직에서 취급하는 품목은 단일품목이나 다품목 수출 여부에는 구애받지 않음. 다만, 계열화 수출전문조직 육성 초기단계에는 1개 수출조직 당 1개 수출품목에 집중함으로써 계열화 수출전문조직 운영의 성공가능성을 높여야 함.

2.2. 조직 구성

가. 조직 체계

- 새송이버섯 계열화 수출전문조직은 계약 주체의 성격에 따라 구성 체계 유형을 크게 다음과 같이 분류할 수 있음.
 - 유형 I : 농업회사법인↔영농조합법인
 - 유형 II : 영농조합법인↔작목반(생산자)
 - 유형 III : 무역업체↔생산자조직(영농조합법인 혹은 작목반)
- 새송이버섯은 유형 I 과 유형 II 와 같이 영농조합법인이나 농업회사법인이 생산관리, 마케팅 관리, 해외시장 개척을 주도적으로 수행하면서 수출기능의 주체가 되는 유형이 수출 물량확보, 품질 관리, 해외시장 개척 및 확대의 안

전성 및 지속성을 높일 가능성이 큼.

- 새송이버섯 수출량이 지속적으로 증가하고 있지만 수출량에 비해 생산량은 아직도 많은 편임. 증가된 생산능력에 맞추어 수출시장을 지속적으로 개척하고 확대시켜 나가야 함. 새송이 버섯 수출주체의 조직화와 일원화를 달성하여 국내 수급물량, 수출물량, 품질관리, 해외시장 개척 및 관리 등의 활동을 일관되게 수행해야 함.

표 2-2. 새송이버섯 수출전문조직 체계의 유형 분류

유형분류	조직체계	수출 주체	물량 수집-공급체계(계약)
유형 I	농업회사법인↔영농조합법인	농업회사법인	농업회사↔영농조합법인
유형 II	영농조합법인↔작목반(생산자)	영농조합법인	조합법인↔생산농가
유형 III	무역업체↔생산자조직(농협)	무역업체동조합	무역업체↔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
 - 새송이버섯 생산 및 품질관리 조건이 충족되기 위해서는 자동화된 생산 시설 및 라인이 구축되어야 함
 - ② 계열화 수출전문조직 운영에 필요한 상품화시설과 물류시설 보유
 - 품질과 등급이 우수하고 균일한 상품을 만들기 위한 생산 및 유통시설 구비
 - 생산 후 선별, 포장, 저장 등을 체계적, 효율적으로 수행할 수 있는 저온선별장, 저온저장고 등의 시설을 포함하는 산지유통센터 구비
 - 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)과 물량공급 계약을 맺고 있는 영농조합이나 작목반에 가입한 농가
 - 수출전문조직 가입 농가는 정관이나 규약을 준수하게 되고 이를 위반할 경우 조직에서 퇴출되므로 조직적인 차원에서 업무 수행 및 관리가 용이해짐
 - 그 외, 영농조합법인이나 농업회사 운영정관을 수행할 의지가 있는 농가를 포함시킬 수 있음
- 수출전문조직에 참여하는 농가들은 새송이버섯 생산의 품질과 안전성을 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

- 새송이버섯 수출농가의 내수-수출물량 출하비중 조절 방안
 - 새송이버섯 수출물량은 주로 내수가격과 수출가격에 따라 변동되는 경향
 - 우수영농조합법인에 가입되어 있는 농가도 생산 전량을 수출하지 않음
 - 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
 - 계열화 수출전문조직의 가입 최소 농가수를 반드시 규정할 필요는 없음. 농가 및 생산조직마다 생산규모의 차이가 크므로 기존의 영농조합법인이나 농업회사법인에 속한 농가들로 구성하면 됨.
 - 현재 농업회사법인 (주) 코머쉬의 경우 가입농가수가 27개이고 연간 8,300여톤을 생산하여 2008년에 670톤(8.1%)을 수출하였음
 - 향후 수출목표를 2012년에 2008년의 두 배 수준을 달성하고자 한다면 연간 1,340톤 수준으로 증가시켜야 함
 - 현재 생산이 과잉된 수준이므로 생산농가를 추가적으로 늘리거나 생산량을 늘리지는 않음

나. 최소 재배면적, 생산량, 수출량

- 새송이버섯 계열화 수출전문조직에 참여하는 농가 수와 재배규모는 최소기준이 정해진 것은 아님. 하지만, 수출물량의 안정적 확보와 품질 균일화 측면에

서 가능하면 재배규모가 클수록 유리한 점이 많음.

- 비교적 대규모 농가일수록 국내가격과 수출가격 변동의 위험을 감수하며 수출물량 비중을 높일 가능성이 클 것으로 추정
- 새송이버섯 수출농가의 재배 및 생산규모가 일정 수준 이하일 지라도 농업회사법인이나 작목반, 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, 가입, 공고방법, 규정의 제정 등
 - ② 주주(조합원)에 관련된 항목
 - 주주(조합원)의 자격, 가입, 권리, 의무, 조합원 탈퇴, 제명 등
 - ③ 출자와 적립금, 지분에 관련된 항목
 - 출자방법, 출자증서의 발행, 출자의 균등화, 법정적립금, 사업준비금, 자본

적립금, 적립금의 사용 및 처분, 지분의 계산, 지분의 상속, 법인의 지분 취득 금지사항, 지분의 양도·양수·공유금지, 탈퇴시의 지분환불, 출자액의 일부 환불 등

④ 회계에 관련된 항목

- 회계 연도, 자금관리, 경리공개, 사용료 및 수수료, 선급금제, 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

○ 운영협의회의 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
 - 엄격한 품질관리 기준, 품질관리 시스템 확보 및 적용
- 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, 해외 판촉, 홍보 등 수출관련 사항
 - 정산, 회계처리, 조직원 교육, 운영상황 평가 등 일반사항
- 조직 수익의 운영방안도 운영협회의에서 결정함.
 - 조직 운영수익 중의 일부는 농가로 환원하여 농가인센티브로 제공

- 수익의 일정비율은 계열화 수출전문조직 자조금 등으로 적립
- 적립된 자조금 등은 수출가격변동 보조금 지급, 홍보 및 판촉활동 등에 사용
- 자조금 적립비율과 사용용도의 결정은 운영협의회에서 결정

새송이버섯 수출전문조직 법인정관 (예시)

정 관
(定 款)

○ ○ 새 송 이 버섯 수 출 전 문 조 직

농업회사법인 주식회사

제1장 총 칙

제1조(상호) 본 회사는 ○○○·○○○법에 의하여 설립된 회사로서 그 명칭은 농업회사법인 ○○주식회사라 칭한다.

제2조(목적) 본 회사는 기업적 농업경영을 통하여 생산성을 향상시키거나, 생산된 농산물을 유통·가공·판매함으로써 농업의 부가가치를 높이고 노동력부족 등으로 농업경영이 곤란한 농업인의 농작업의 전부 또는 일부를 대행하여 영농의 편의를 도모함을 목적으로 한다.

제3조(주주의 자격) 본 회사의 주주는 농업인, 농산물의 생산자단체로 하되 제10조에서 정한 출자한도 내에서 출자한 비농업인도 주주가 될 수 있다.

제4조(사업) ① 본 회사는 생산성 향상을 위한 기업적 농업경영과 버섯의 공동 생산, 가공, 수출 및 판매사업을 주사업으로 한다.

② 본 회사는 다음 각 호의 사업을 부대사업으로 한다.

1. 농산물의 유통·가공·판매
2. 공동브랜드 개발 및 사용, 국내외 마케팅
3. 영농에 필요한 자재의 생산·공급
4. 버섯 종균 배양 생산, 판매 및 버섯관련 사업
5. 정부의 지원사업 참여 및 위탁사업
6. 기타 농업회사 법인의 제2조의 목적달성을 위하여 정관으로 정하는 사업

제5조(본점의 소재지 및 지점의 설치)

① 본 회사의 본점은 ○○도 ○○시에 둔다.

② 본 회사는 필요한 경우 주주총회의 결의로 지점, 영업소, 출장소를 둘 수 있다.

제6조(광고방법) 본 회사의 광고사항은 ○○시에서 발간되는 ○○신문에 게재한다.

제7조(준립기간) 본 회사의 준립기간은 회사성립일로부터 만 ○○년으로 한다.

제2장 주식과 주권

제8조(회사가 발행할 주식의 총수 및 각종주식의 내용과 수) 본 회사가 발행할 주식의 총수는 ○○○주로서 보통주식으로 한다.

제9조(1주의 금액) 본 회사가 발행하는 주식 1주의 금액은 금 ○○원으로 한다.

제10조(비농업인의 출자한도) 농업인, 농산물의 생산자단체가 아닌 자가 출자하는 출자액의 합계는 본 회사의 총출자액의 4분의 3을 초과할 수 없다.

제11조(회사설립시 발행하는 주식의 총수) 본 회사가 회사 설립시에 발행하는 주식의 총수는 ○○○주로 한다.

제12조(주권) 본 회사의 주식은 기명주식으로서 주권은 1주권, 10주권, 100주권 3종으로 한다.

제13조(주권의 명의개서) 주식의 양도로 인하여 명의개서를 청구할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 주권을 첨부하여 제출하여야 한다. 상속, 유증 기타 계약이외의 사유로 인하여 명의개서를 청구할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 주권 및 취득원인을 증명하는 서류를 첨부하여 제출하여야 한다.

제14조(주식의 양도제한)

- ① 본 회사의 주식은 이사회의 승인이 없으면 양도할 수 없다.

- ② 전항과 관련 비농업인인 주주에게 양도하여 비농업인의 총출자액이 제10조에서 규정한 제한을 초과하는 경우에는 그 양도는 효력이 없다.
- ③ 상속 또는 유증에 의하여 비농업인의 총출자액이 제10조에서 규정한 한도를 초과하는 경우에는 그 초과지분을 지체없이 농업인에게 양도하여야 한다.

제15조(주권의 재발행) 주권의 재발행을 청구할 때에는 본 회사 소정의 청구서에 다음 서류를 첨부하여 제출해야 한다.

1. 주권을 상실한 때에는 확정된 제권판결정본
2. 주권을 훼손한 때에는 그 주권, 다만 훼손으로 인하여 그 진위를 판별할 수 없는 때에는 전호에 준한다.

제16조(주주의 주소신고 등) 주주나 등록질권자 및 그 법정대리인은 성명 주소 및 인감을 신고해야 한다. 그 변경이 있는 때에도 역시 같다.

제17조(주주명부의 폐쇄) 본 회사는 매 결산기 종료일 익일부터 그 결산에 관한 정기 주주총회 종료일까지 주주명부기재의 변경을 정지한다.

제3장 주주총회

제18조(정기총회와 임시총회) 정기주주총회는 매 결산기 종료후 1월내에 이를 소집하고 임시주주총회는 필요한 경우에 수시로 이를 소집할 수 있다.

제19조(의장) 주주총회의 의장은 대표이사가 된다. 대표이사가 유고인 때에는 이사회에서 정한 순서에 따라 다른 이사가, 다른 이사 전원이 유고인 때에는 출석한 주주 중에서 선임된 자가 그 직무를 대행한다.

제20조(결의사항) 주주총회는 법령에서 정한 사항 이외에 다음 사항을 결의한다.

1. 신주발행사항의 결정
2. 주식의 분할
3. 영업의 전부 또는 일부의 양도

제21조(결의) 주주총회의 결의는 법령에 별도의 규정이 있는 경우를 제외하고는 발행주식총수의 과반수에 해당하는 주식을 가진 주주의 출석과 그 의결권을 과반수로 한다.

제22조(의결권의 대리행사) 주주는 본 회사의 주주 중에서 정한 대리인으로 하여금 대리행사하게 할 수 있다. 이 경우에는 총회 개최 전에 그 대리권을 증명하는 서면을 제출해야 한다.

제4장 이사와 감사

제23조(이사와 감사의 수) 본 회사의 이사는 ○인 이상, 감사는 ○인 이상으로 한다.

제24조(선임) 이사와 감사는 주주총회에서 선임하되 이사의 과반수는 농업인으로 한다.

제25조(업무집행과 회사대표) 본 회사의 업무집행과 회사대표는 이사회 결의로 이사 중에서 선임한 대표이사가 행한다. 대표이사는 농업인 1인으로 한다.

제26조(임기) 이사와 대표이사의 임기는 ○년, 감사의 임기는 ○년으로 한다. 다만 재임 중 최종결산기에 관한 정기주주총회 이전에 그 임기가 만료될 때에는 그 총회 종결시까지 그 임기를 연장할 수 있다.

제27조(보선) 이사와 감사에 결원이 생긴 경우에는 임시주주총회에서 그를 보선한다. 다만 그 법 정원수를 결하지 아니하는 때에는 그러하지 아니할 수 있다. 보선된 이어나 감사의 임기는 전임자의 잔여기간으로 한다.

제28조(보수) 이사와 감사의 보수는 주주총회에서 이를 정한다.

제5장 이사회

제29조(이사회) 본 회사의 이사회는 정기이사회와 임시이사회로 한다. 정기이사회는 매월 최초의 ○요일에, 임시이사회는 필요에 따라 수시로 이를 소집한다.

제30조(지배인의 임면) 이사회의 결의로 회사의 영업전반에 걸쳐 포괄적인 대리권을 갖고 보조하기 위한 지배인(혹은 지점장, 영업부장)을 둘 수 있다.

제31조(소집권자와 의장) 이사회는 대표이사가 소집하고 그 의장이 된다. 다만 대표이사의 유고중에는 제19조의 순서에 따라 다른 이사가 의장의 직무를 대행한다.

제32조(결의) 이사회의 결의는 이사 전원의 과반수로 하고 가·부동수인 때에는 의장이 결정한다.

제33조(고문) 본 회사는 이사회의 결의로 고문 약간명을 둘 수 있다.

제6장 계 산

제34조(영업년도) 본 회사의 영업년도는 매년 1월 1일부터 12월 31까지로 하여 결산한다.

제35조(이익배당) 이익배당금은 매 결산기 말일 현재의 주주명부에 기재된 주주 또는 등록질권자에게 이를 지급한다. 위 배당금은 지급개시일로부터 3년 이내에 지급청구를 하지 아니한 때에는 그 청구권을 포기한 것으로 간주하고 이를 본 회사에 귀속시킨다.

제7장 해 산

제36조(해산사유) 본 회사는 다음 사유로 인하여 해산한다.

1. 제7조에서 정한 존립기간의 만료
2. 합병
3. 파산
4. 법원의 명령 또는 판결
5. 주주총회의 결의

제37조(해산의 결의) 해산의 결의는 발행주식 총수의 과반수에 해당하는 주식을 가진 주주의 출석으로 그 의결권의 3분의 2이상의 다수로써 하여야 한다.

제38조(회사계속) 회사가 존립기간의 만료, 주주총회의 결의에 의하여 해산한 경우에는 제37조의 규정에 의한 결의로 회사를 계속할 수 있다.

제39조(해산의 통지) 회사가 해산한 때에는 파산의 경우 외에는 대표이사는 지체없이 주주에 대하여 그 통지를 한다.

제40조(합병약서와 그 승인의결) 회사가 합병을 함에는 합병계약을 작성하여 주주총회의 승인을 얻어야 한다.

제8장 청 산

제41조(청산방법) 본 회사가 해산한 경우, 회사재산의 처분은 주주총회의 동의로써 정한 방법에 의한다.

제42조(청산인의 임면) 청산인의 선임 및 해임은 주주총회의 결의에 의한다.

제43조(잔여재산의 분배) 잔여재산은 각 주주가 가진 주식의 수에 따라 주주에게 분배한다.

제9장 부 칙

제44조(적용범위) 본 정관에 규정되지 않은 사항은 ○○·○○○법과 상법 및 기타 법령에 정한 규정에 따른다.

제45조(세부내규) 본 회사는 필요에 따라 주주총회의 결의로써 업무추진 및 경영상 필요한 회사 세부내규를 정할 수 있다.

제46조(최초의 영업년도) 본 회사의 제1기 영업년도는 본 회사 설립일로부터 서기 동년 12월 31일까지로 한다.

제47조(최초의 이사 및 감사의 임기) 본 회사의 최초의 이사와 감사의 임기는 그 취임 후 최초의 정기주주총회의 종료일까지로 한다.

제48조(발기인의 성명과 주소) 본 회사 발기인의 성명과 주소는 이 정관 말미의 기재와 같다.

위 농업회사법인 ○○주식회사를 설립하기 위하여 본 정관을 작성하고 사원전원이 이에 기명 날인한다.

서기 2000 년 ○월 ○일

발기인 성명 ○ ○ ○ 주·번 ○○○○○○-○○○○○○○
주소 ○○도 ○○시 ○○면 ○○리 ○○번지

발기인 성명 ○ ○ ○ 주·번 ○○○○○○-○○○○○○○
주소 ○○도 ○○시 ○○면 ○○리 ○○번지

발기인 성명 ○ ○ ○ 주·번 ○○○○○○-○○○○○○○
주소 ○○도 ○○시 ○○면 ○○리 ○○번지

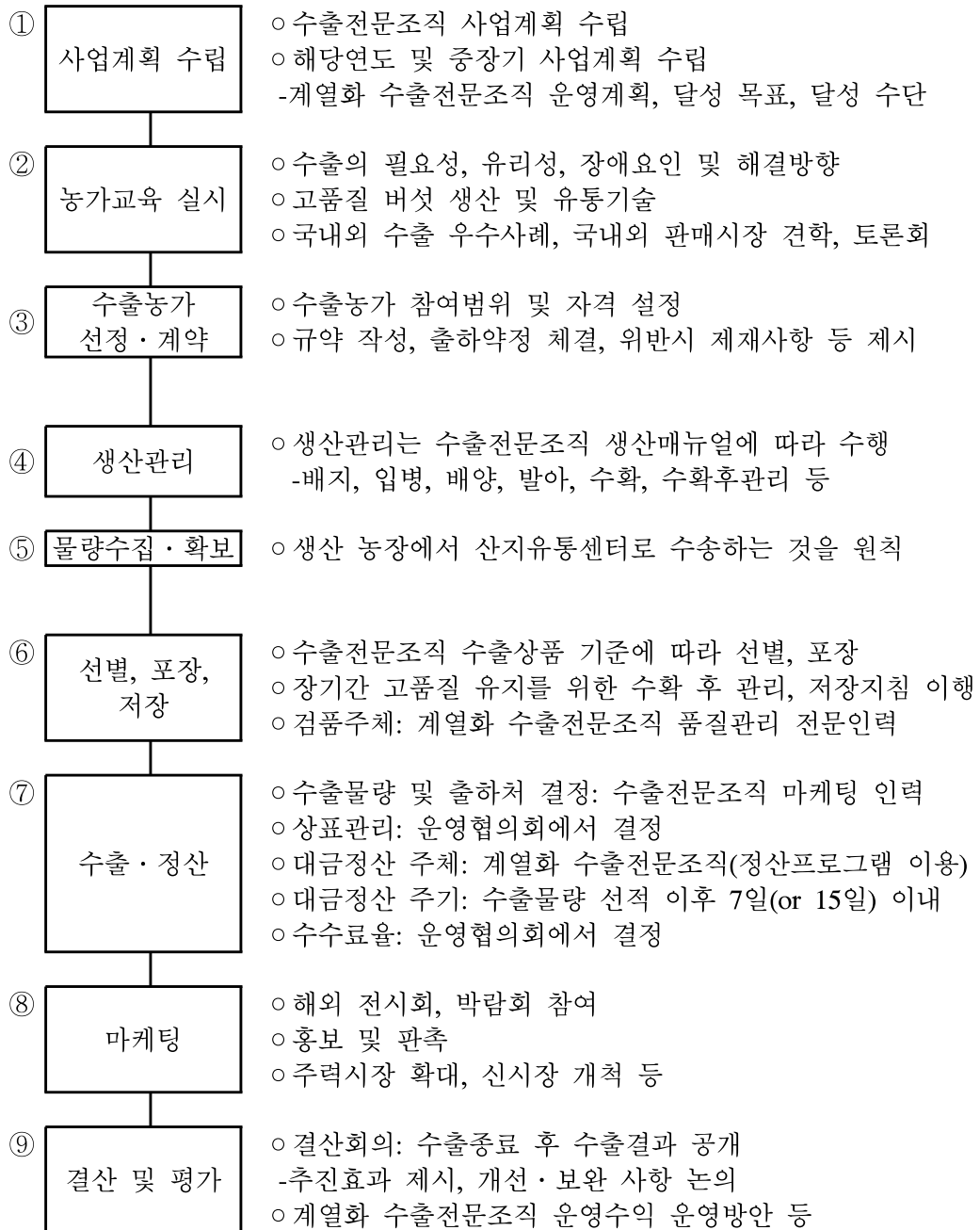
제 3 장

수출전문조직 사업 추진방법

1. 사업 추진절차

- 계열화 수출전문조직 수출사업을 추진하는 절차는 <그림 3-1>과 같이 정리할 수 있음.
- 사업계획 수립, 사업 실행, 그리고 정산 및 차기계획으로 구성되어 있음
- 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 추출과정과 정산 ⑧ 마케팅 ⑨ 연간사업 결산 및 평가 단계를 거침

그림 3-1. 계열화 수출전문조직 수출사업 추진 절차도



2. 절차별 추진방법

2.1. 사업계획 수립

- 계열화 수출전문조직 사업을 효과적으로 추진하기 위해서는 사업계획을 수립하고 이에 근거하여 추진하는 것이 필요함.
 - 사업계획서는 해당연도 계획뿐만 아니라 중장기 기간에 대해서도 수립하여야 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 등 검토
- 계열화 수출전문조직 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 조직 강화 방안
- 수출전략 수립은 물량확보, 품질향상, 가격결정, 안전성 확보, 홍보강화, 시

장개척 내용들로 구성할 수 있음.

- 사업계획 수립 내용은 정기총회, 임시총회, 이사회 등에서 승인함.

새송이버섯 수출전문조직 사업 추진계획 (예시)

1. 회의 개요

- 개최일시:
- 개최장소:
- 참석자:
- 회의 주제:

2. 주요 내용

법인설립

- 법인 명:
- 법인설립일:
- 납입자본금:
- 소재지:
- 임원진:

주요사업

- 버섯의 공동 생산, 가공, 수출 및 판매 (위탁 판매 포함)
- 공동 브랜드 개발 및 사용, 국내외 마케팅
- 정부의 지원사업 참여 및 위탁사업 추진
- 버섯 종균 생산, 판매 등 버섯 관련 부대사업
- 버섯 수출협의회 활성화 및 수익사업 대행

농업회사법인 ○○○사업 추진계획 (예시)

□ 공동브랜드 사업 참여(안)

<사업 일정>

- 사업계획 수립 및 신청서 접수: 년 월 일
- 공동사업 참여 여부 결정: 년 월 일
- 공동브랜드 수출품목 품질기준 설정 및 사업 추진: 년 월 일

<사업 추진방안>

- ○○○농업회사 법인
 - 공동브랜드 사업계획 수립 및 신청서 제출
 - 수출품목 품질기준 설정 및 회원사 배포
 - ○○브랜드 수출품 재배 및 선별 현장 지도
 - 수출지도 및 바이어 확보 및 알선
 - ○○브랜드 수출품 등 판촉행사 추진 및 버섯 해외 바이어 초청 등
- 일반 회원사 (생산 및 수출회사)
 - ○○브랜드 수출품 생산 및 선별 포장, 수출 (자체 사업장)
 - ○○브랜드 수출품(규격품)은 농업회사법인 ○○ 명의로 수출
 - * 우선 바이어 확보 및 수출협의를, 생산자명은 수출자 명의사용 가능
 - * ○○브랜드 이외의 비규격품 등 수출품은 수출자(자기)명의로 수출 가능

□ 사업자 등록

- 법인 등기 완료 후 ○○ 소재 사무소에 사업자 등록

□ 법인 홈페이지 제작

- 법인 홍보를 위한 농업회사법인 ○○ 홈페이지 제작

□ 법인 활성화를 위한 전문 컨설팅 업체 교육 의뢰

- 공동 추진 가능사업과 사업별 세부 추진방안 협의 및 마련
- 법인 운영방안, 수출 활성화를 위한 마케팅 추진 계획 등

□ 향후 추진 사업

- 계열화 수출전문조직 추진 사업
- 점진적으로 품목 및 회원사를 확대하여 사업 활성화 도모
 - 사업 활성화 시 버섯 수출대행 사업 확대 및 버섯 수출 창구 일원화 추진
- 해외 박람회, 수출상담회, 현지 판촉행사 등의 참가를 통한 바이어 확보
 - 사업 초기에는 출자자가 번갈아 가면서 박람회, 판촉행사, 수출상담회 등 지원 사업 참가, 사업이 활성화 되었을 때는 수출전담인력 확보를 통한 시장 개척

□ 수출전문조직 이사회 의사록 (예시)

이 사 회 의 사 록

200○년 ○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 의안 전부심의 종료하였으므로 폐회를 선언 하다(시간 ○○시 ○○분).

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

200○년 ○월 ○일

대표이사:	(인)	이사:	(인)
이 사:	(인)	이사:	(인)
	(인)	이사:	(인)
	(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
 - 국내외 산업 현황과 전망, 문제점, 국내외 시장여건 및 경쟁력, 국내외 소비 시장 여건 등
- 고품질 새송이버섯 생산 재배기술 및 기술교류 교육 내용
 - 재배, 생산 및 수확시기에는 품질과 안전성을 높일 수 있는 고품질 새송이버섯 산기술 중심의 교육 필요
- 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 대형판매점 등의 견학을 수행

- 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
- 품목별 표준 재배법에 관하여 지속적인 현장 활동자료를 디지털 영상화하고 DB 작성, 이를 이용하여 표준 매뉴얼을 개발 및 보급함. 매뉴얼 개발은 품목별로 선도 벼섯 농가, 수출전문조직, 연구기관 등이 공동 참여하여 작성함.
- 선별·포장·규격·가공 등의 표준 매뉴얼 개발 및 보급: 유통 과정에서 고려되어야 할 품목별 특성(크기, 저장성, 무게, 출하시기 등)에 따라 표준 매뉴얼을 개발 및 보급함.
- 농가에게 생산에 관련된 기술뿐만 아니라 농장을 경영하는 CEO라는 경영마인드를 갖도록 교육

□ 수출농가 교육내용 (예시)

1. 수출농가 집합교육

- 기간: ○○○○년 ○월 ○일~○월 ○일
- 장소:
- 참여인원:
- 주요 내용
 - 20○○년 수출성과와 20○○년 추진계획
 - 새송이버섯 생산, 수출 동향 및 수출증대 방안

2. 수확 후 관리 기술교육

- 기간: ○○○○년 ○월 ○일~○월 ○일
- 장소:
- 주요 내용
 - 예냉 및 저온저장고 관리방법
 - 고품질 새송이버섯 생산 및 유통을 위한 수확 후 관리 기술 등

3. 수출 새송이버섯 생산 우수농가 영농일지 제작 배부

- 배부시기: 20○○년 ○월 ○일
- 주요 내용: 생산 일정별 주요 작업내용 등

4. 기술지원단 생산농장 현장 순회교육 및 컨설팅

- 기간: ○○○○년 ○월 ○일~○월 ○일
- 기술지원단: ○○명
- 주요내용: 고품질 새송이버섯 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 새송이버섯 수출이 비교적 잘 이루어지는 조직의 형태는 기존 생산 농가들이 영농조합법인이나 농업회사법인에 가입되어 있는 형태임. 계열화 수출전문조직의 가입농가 선정은 기존에 체계가 잡힌 조직에 소속된 농가 중심으로 구성하는 것이 바람직함.

- 수출농가는 영농조합법인이나 농업회사법인의 수출 및 출하 계획에 적극적으로 찬동하고 참여하는 농가들로 구성되는 것이 바람직함.

- 수출 및 내수 출하물량의 결정도 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, 농업회사법인 등의 수출전문조직에서 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. 새송이버섯 재배과정

○ 새송이버섯 재배과정

- ① 배지재료 준비: 주재료는 톱밥과 콘코프, 영양재는 미강, 밀기울, 대두피, 옥미, 비지, 굴각분, 해초분, 효모 등을 사용
- ② 배합: 주재료인 톱밥;콘코프;옥수수가루 비율은 30g;60g;10g(850cc병)
영양원인 미강;밀기울 비율은 1;1(90g~100g/850cc병)
함수율(배지수분)은 66~68%로 하여 균일하게 혼합
- ③ 입병: 입병량은 530~540g/850cc병, 680g/1,100cc병(병무게제외)
입병높이는 병어깨 1.5cm

- ④ 살균: 고압살균 실시, 120℃에서 90분 살균, 배지속 온도는 120℃에서 60분 유지
- ⑤ 냉장: 냉장온도는 13~15℃, 배지중심부 온도는 20℃이하, 살균후 급속한 냉장, CLEAN ROOM 유지(CLASS: 5000)
- ⑥ 접종: 접종실온도 15℃ 유지, CLEAN ROOM 유지(CLASS: 1000)
접종량: 약 15g, 양압 유지
- ⑦ 배양(초기): 배양 초기 온도 20~23℃, 습도 60~70%, 환기 800~3,000PPM(3시간당 1회, 15분간), 광은 암흑, 기간은 10일간, 양압유지
- ⑧ 배양(중기, 후기): 배양 중기 온도 16~18℃, 습도 60~70%, 환기 800~3,000PPM(1시간당 1회, 15분간), 광은 암흑, 기간 15일간
- 배양 후기: 온도 23~24℃, 습도 70~80%, 환기 800~3,000PPM(3시간당 1회, 15분간), 광은 암흑, 기간 10일간
- ⑨ 균굽기: 균굽기방법 깊이짜기, 오염병 제거, 균굽기날 화염소독,
- 주수: 없음, 건조: 10시간 정도
- ⑩ 발아(전기): 피복 병을 뒤집어 놓거나 유공비닐, 신문지로 피복, 온도 16~18℃, 습도 95% 이상, 환기 800~3,000PPM(3시간당 1회, 15분간), 광은 작업시 조도만으로 충분, 기간 5~6일
- ⑪ 발아(후기): 온도 14~15℃, 습도 60~98%(85~98% 6~8시간, 60~70% 6~8시간), 환기 800~2,000PPM(2시간당 1회, 15분간), 광은 200~500Lux(낮에 만), 기간 5~7일(생육이동 약 10mm일때)

- ⑫ 생육: 온도 16~18℃, 습도: 60~98%(85~98% 6~8시간, 60~70% 6~8시간), 환기 1000~3000PPM(1회/2시간, 15분간), 광 200~500Lux(낮에만), 기간 10일간, 포자 비산 유의, 수확후 청소 및 소독
- ⑬ 수확: 병실에서 수확, 갯 크기에 유의
- ⑭ 포장
- ⑮ 탈병: 탈병시 포자 비산 유의

그림 3-2. 새송이버섯 재배과정

<p>1) 배지재료 준비</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 주재료: 톱밥, 콘코프 ○ 영양재: 미강, 밀기울, 대두피, 옥미, 비지, 굴각분, 해초분, 효모 등 	<p>2) 배합</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 주재료: 톱밥;콘코프;옥수수가루=30g;60g;10g(850cc병) ○ 영양원: 미강;밀기울 = 1;1(90g~100g/850cc병) ○ 합수율(배지수분): 66~68% ○ 균일한 혼합 	<p>3) 입병</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 입병량: 530~540g/850cc병 680g/1,100cc병(병무게제외) ○ 입병높이: 병어깨 1.5cm 
<p>4) 살균</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 고압살균 ○ 120℃에서 90분 살균 ○ 배지속 온도 120℃에서 60분 유지 	<p>5) 냉각</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 온도: 13~15℃ ○ 배지중심부온도: 20℃이하 ○ 살균후 급속한 냉각 ○ CLEAN ROOM 유지 (CLASS: 5000) 	<p>6) 액체종균 접종</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 접종실온도: 15℃유지 ○ CLEAN ROOM 유지 (CLASS: 1000) ○ 접종량: 약 15g ○ 양압유지 

그림 3-2. 새송이버섯 재배과정 (계속)

<p>7) 배양</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 배양 초기, 중기, 후기: 각 기간별로 온도, 습도, 환기, 광 조건, 기간 조건을 준수 ○ 예시: 배양 초기에는 온도 20~23℃, 습도 60~70%, 환기 800~3,000PPM, 광 암흑, 기간 10일간, 양압유지 등 	<p>8) 균긋기</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 방법: 깊이깎기, 오염병 제거, 균긋기날 화염소독 ○ 주수: 없음 ○ 건조: 10시간 정도 	<p>9) 발아</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 발아 전기, 후기 각 기간별 관리 - 피복, 온도, 습도, 환기, 광 조건, 기간 조건 이행 - 예) 피복 병을 뒤집어 놓거나 유공비닐, 신문지로 피복, 온도 16~18℃, 습도 95% 이상, 광 작업시 조도만으로 충분, 기간 5~6일 
<p>10) 생육</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 온도: 16~18℃ ○ 습도: 60~98% -85~98% 6~8시간, 60~70% 6~8시간 ○ 환기: 1000~3000PPM -1회/2시간, 15분간 ○ 광: 200~500Lux(낮에만) ○ 기간: 10일간 ○ 포자 비산 유의 ○ 수확후 청소 및 소독 	<p>11) 수확</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 병실에서 수확 ○ 갓 크기 유의 	<p>12) 포장</p> 

나. 고품질 생산

- 계열화 수출전문조직 주도적으로 자체 품질관리기준을 마련해야 함.
 - 자체 품질 생산 관리능력, 수출시장별 유통실태, 바이어가 요구하는 품질관리기준 등을 종합적으로 검토하여 기준 마련

- 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.
 - 기본현황, 생산이력 실천 영농일지

- 고품질 생산방법
 - 품질 개선을 위한 재배, 생산, 유통관련 해외 전문가 초청 컨설팅
 - 제품 개선, 개발 관련 연구개발
 - 품질 제고에 필요한 생산 시설 및 자재
 - 생산품질 균일화를 위한 배지 공동구입 제공
 - 품질 관리 표준매뉴얼 작성 및 활용

- 품질 및 안전성 관리
 - Global GAP 인증 및 매년 갱신, 농산물이력추적관리 시스템 등록
 - 재배기록, 거래명세표, 운송장 등의 기록관리를 통해 이력추적 가능
 - ID스티커 수출용 박스에 부착
 - RFID와 USN을 결합한 이력추적시스템 구축

- 수출품 안전성을 위한 HACCP 인증 획득
 - 외부 검사기관에 식품 안전성 검사를 수시로 실시
 - 생산 품목별로 Bar Code화하여 생산이력을 추적
- 고품질 생산시설
 - 실험실, 입병기, 적재기, 살균기, 액체종균 접종기, 바이오 크린룸
 - 품질관리 전담 인력
 - 버섯 수확후 관리 전문가, 우수농산물관리시설 전담교육 수료자, 마케팅 전문가 등

그림 3-3. 새송이버섯 고품질 생산시설



<양식 2>

ID 스티커 양식 (예시: 휘모리)

국화 ID양식

生産履歴情報 ID				
年度	品目	業体	契約栽培地	農家

Search : www.whimori.com

파프리카 ID 양식

- 대일 수출파프리카 안전성세부요령에 의한 양식 사용

장미 ID양식

生産履歴情報 ID				
年度	品目	業体	契約栽培地	農家

Search : www.whimori.com

<양식 3>

생산이력정보 양식(예시: 휘모리)**【생산자 정보】**

농가명				
대표자				
연락처	TEL		FAX	
	E-mail			
주소				
휘모리 ID				
인증사항	인증명		인증기관명	
	인증일자		인증번호	
기타사항				
자기소개				

사진(정면)	사진(재배관리 모습)
--------	-------------

[생산자 및 가족]

【상품정보】

상 품 명			
품 종 명			
등 급	최우수, 우수, 보통		
기타사항			

【상세정보】

파 종 일				
정 식 일				
출하개시일				
출하종료예정일				
재배구분			천적사용	여, 부
정밀분석결과	수질검사	판정결과		검사일자
		검사기관		
		성적서 번호		
	농약잔류검사	판정결과		검사일자
		검사기관		
		성적서 번호		
신선도유지대책				
안전관리대책				
기 타				

농 약 명								
적용병해충								

사진	사진	사진
[재배전경]	[시설전경]	[선별·포장]

【선별장정보】

공동선별장				
주 소				
대표자				
연락처	TEL		FAX	
	E-mail			
선별시설	설치년도		선별기능	
	비고		처리능력	

사진(선별장 내부 전경)	사진(선별 작업 장면)
---------------	--------------

[선별장 사진]

<양식 4>

생산농가 농약 안전성 준수각서(예시)

※ 공동대표브랜드 생산농가 ○○○는 다음과 같은 사항에 대해 성실히 이행 하겠음을 서명합니다.

1. 수출농산물 공동대표브랜드 생산농가는 농약 안전사용 기준을 지키고 수출 대상국에서 허용하는 농약만을 사용하여 안전성을 확보해야 한다.
2. 수출농산물 공동대표브랜드의 안전성 확보를 위해 ○○품목은 농관원의 수출작기 전(최초수확 10일전) 및 작기 중 모니터링 조사(그룹별 매월 2회)와 시·도의 작기 중 조사(작기별 1회)를 받아야 하며 ○○국 수출 ○○는 수확기에 안전성 검사를 받아야 한다.
3. 수출업체 및 관련기관의 농약 안전성 지도를 철저히 받는다.
 - 국립농산물품질관리원, 농진청, 시·군기술센터, 농수산물유통공사
4. 공동대표브랜드로 수출하는 포장박스에는 해당농가 ID가 표기된 박스만을 사용한다.
5. 공동대표브랜드 또는 품목별로 정한 안전성 조사를 필하지 않은 생산품을 혼입하여 수출하지 않는다.
6. 위 내용에 대해 불성실 및 부정이 발견되면 수출농산물 공동대표브랜드 사용권이 취소되고 이에 대한 이의제기를 하지 않는다.

농가 : ○○○○

서 명 : (인)

제출처 : 업체

2.5. 물량수집 및 확보

- 농가에서 생산한 물량 중에서 수출계약에 해당하는 품질 및 물량은 수출용으로, 나머지 물량은 내수용으로 출하함.
 - 수출이 확대될 경우를 대비하여 수출에 적합한 농가를 발굴하고 많은 농가를 참여시킴.
 - 수출규모가 확대되면 지역 별로 대표 농가를 두고 그 밑에 생산농가들이 생산 공급하는 형태의 계열화를 유도
 - 내수출하와 수출출하 비중은 계열화 수출전문조직과 생산농가의 계약에 따름. 물량 비율을 조절해야 하는 경우 운영협의회 결정에 따름.

- 수출 규격품 확보 또는 생산방법
 - 수출 대상 국가별 규격품 관리 매뉴얼을 작성, 참여 농가에 배포한 후 관리
 - 참여 농가에는 품질관리 전담인원이 1개월에 1회 이상 방문하여, 생산 관리 매뉴얼을 준수하고 있는 지 확인 및 관리
 - 수출품 등급을 중량, 품위 등의 기준에 의해 A, B, C로 규격화
 - 품질 등급의 지속적인 관리 및 표준화
 - 품질과 모양, 형태 등이 동일한 버섯을 생산하고 확보

- 새송이버섯 수출 물량확보를 위한 계약서에는 아래와 같은 내용들이 포함됨.
 - 기본사항: 계약 주체별 주소, 상호, 사업자등록번호, 대표자 성명 등
 - 계약물량: 품목, 재배지, 참여재배면적, 규격품 공급의무물량 등
 - 품질 및 안전성: 재배 및 농산물안전성 관리내용
 - 품질 및 규격 기준에 따른 공동선별, 포장
 - 공급단가, 물류비, 수수료
 - 클레임 발생시 책임

- 계약물량에 대한 계약 보증금, 물품대, 비용정산 등
- 공급의무물량 미이행시 변상
- 계약기간
- 정산시스템
- 인센티브 관리
- 계약 위반시 사업참여 제한 사항

<양식 5>

계약농가 참여현황 작성양식 (예시)

No	농가명	소재지	생산 면적(m ²)	연간 생산량(ton)	연간 수출량(ton)	비고
1	○○농장	경북 ○○	○○○○	○○○	○○	직영,협력
2	○○농산	경남 ○○				
3	○○버섯	전남 ○○				
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
합 계			○○○	○○○		

제 3조 “갑”은 “을”에게 상품을 납품함에 있어 “을”의 품질 및 규격기준에 따라 공동 선별·포장하여 출하하며, 공급단가는 공동계산제를 원칙으로 시황을 고려 상호협의를 통해 조정할 수 있다. 이에 파생되는 물류비와 수수료 등 제반비용도 상호 협의하여 정한다.

제 4조 “갑”은 제3자의 생산품을 혼입 공급하지 않아야 하며, 고객으로부터 재배과정에 기인한 클레임에 대하여 문제 발생 시는 원칙적으로 원인 제공자 측에 일체의 책임이 있음을 확인한다. 단, 천재지변(이상기온, 태풍피해 등)과 같은 불가항력적인 사유에 의해 계약이행이 불가능한 경우는 제외한다.

제 5조 “을”은 계약과 동시에 계약물량에 대한 일정금액을 계약보증금으로 “갑”에게 현금으로 납부하며, “갑”은 계약보증금 물품대 및 비용정산 등의 “을”의 의무이행 완료 후 “을”에게 반환한다.

제 6조 “갑”은 재배과정에서 문제가 발생하거나, 발생할 우려가 있을 시에는 즉시 “을”에게 통보하고, “을”은 “갑”과 협의하여 신속하게 조치하여야 한다.

제 7조 “갑”이 규격품 공급의무물량 미이행 시는 계약보증금의 2배에 대하여 “을”에게 변상하여야 하며, “을”이 의무물량 미이행 시는 계약보증금을 “갑”에게 귀속시키고, “갑”은 동 물량을 임의 처분할 수 있다.

제 8조 본 계약의 기간은 ○○○○년 ○월 ○일부터 ○○○○년 ○월 일까지로 하며 쌍방이 본 계약에 대한 이의 제기가 없을 시는 자동연장으로 간주한다.

제 9조 “을”은 “갑”으로부터 인수한 물량에 대한 대금을 상호 약정한 기한내 “갑”이 지정하는 은행구좌로 송금하며, 투명한 정산시스템을 운영해야 한다.

제10조 공사에서 지급하는 농식품 수출선도조직 인센티브는 “을”이 수취하여 관리하되, “갑”과의 “운영협의회(가칭)”를 통해 사용용도, 절차를 정하여 농식품 수출선도조직 확대 등 사업 활성화를 위해 사용하기로 한다.

제11조 상기 계약사항 위반시 상호간 계약을 파기할 수 있으며, 원인을 제공한 당사자는 계약파기일로부터 1년간 수출선도조직 육성사업 참여를 제한한다.

상기 조항에서 명시되지 않은 사항은 상호 협의하여 정하되, 상 습관에 따르며 본 계약의 성립을 증명하기 위하여 ‘갑’과 ‘을’ 쌍방이 기명날인 후 각각 1통씩 보관한다.

붙임: 1. 수출 새송이버섯 품위기준
2. 생산농가 안전성 준수각서

200○년 ○월 일

갑)

대표자 :

을) 농업회사법인 ○○○ 주식회사

대표자 : ○ ○ ○

2.6. 상품화, 물류

가. 선별 및 품위 기준

○ 수출용 새송이버섯의 품질관리기준은 포장단위와 수출지역에 따라 다소 다르게 설정할 수 있음.

- 시장별 소비자 기호, 바이어의 요구사항 등을 고려하여 고품질 세부 품위 기준을 작성

○ 포장단위별 등급기준 (예시)

<2kg 벌크단위>

- 유통기한: 신선함을 30일 이상 유지

- 모양: 버섯고유의 모양, 갓과 몸통이 균형잡힌 모양

- 등급기준

· A: 11cm 이상이며 2kg bag 안에 18~22入

· B: 8~10cm 이며 2kg bag 안에 23~28入

· C: 3~7cm 이며 2kg bag 안에 28~40入

- 색상: 새송이버섯 고유의 색택을 띠며 선명해야 한다.

<400g 송이단위>

- 유통기한: 신선함을 30일 이상 유지

- 모양: 버섯고유의 모양, 갓과 몸통이 균형잡힌 모양

- 등급기준

· 400g 봉지 기준으로 4~6入으로 정한다.(지역에 따라 입수조정)

· 포장디자인에 하단부 버섯뿌리를 가릴 수 있게 색을 넣는다.

- 색상: 새송이버섯의 고유의 색택을 띠며 선명해야 한다.

○ 수출지역별 등급기준 (예시)

구분	유럽지역 기준	북 중미 지역기준	동남아시아 지역 기준
A	<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -크기:11cm이상 -몸통굵기(지름):5cm이상 -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색 	<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -크기:10cm~13cm -몸통굵기(지름): 4~6cm -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색 	
B	<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -크기: 9~10cm -몸통굵기(지름):4cm이상 -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색 		<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯(볼링공형태) -크기:9-10cm -몸통굵기(지름):4cm이상 -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색
C	<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -크기: 2~7cm -몸통굵기(지름):1.5~3cm -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔: 짙은밤색 	<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -크기: 6~9cm이상 -몸통굵기(지름):1.5-4cm -몸통색깔: 순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색 	
번치 (봉지)	<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -툽밥:보이지 않게 정리 -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색 		<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양:반듯함(볼링공형태) -툽밥:보이지 않게 정리 -몸통색깔:순백색 -갓모양:가지런, 둥근형 -갓색깔:짙은밤색

○ 수출상품 등급기준 (예시)

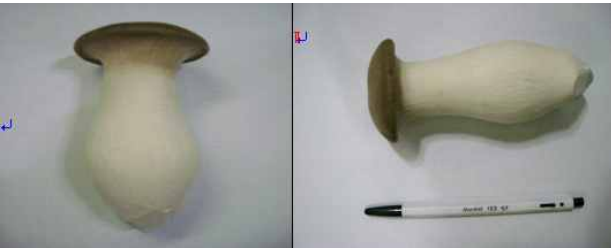
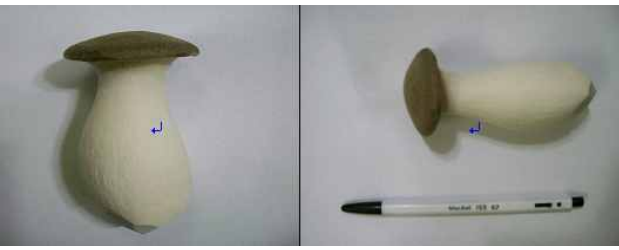


A등급	사진
<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양: 반듯함(볼링공 형태) -크기: 11cm 이상 -몸통굵기(지름): 5cm 이상 -몸통색깔: 순백색 -갓모양: 가지런하고 둥근형 -갓색깔: 짙은 밤색 	
B등급	사진
<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양: 반듯함(볼링공 형태) -크기: 9~10cm 이상 -몸통굵기(지름): 4cm -몸통색깔: 순백색 -갓모양: 가지런하고 둥근형 -갓색깔: 짙은 밤색 	
C등급	사진
<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양: 반듯함(볼링공 형태) -크기: 2~7cm -몸통굵기(지름): 1.5~3cm -몸통색깔: 순백색 -갓모양: 가지런하고 둥근형 -갓색깔: 짙은 밤색 	
번치(봉지)	사진
<ul style="list-style-type: none"> -저장능력: 단단함 -모양: 반듯함(볼링공 형태) -툽밥: 보이지 않게 정리 -몸통색깔: 순백색 -갓모양: 가지런하고 둥근형 -갓색깔: 짙은 밤색 	

그림 3-4. 새송이버섯 등급 측정



나. 상품화 및 물류 시설

- 새송이버섯을 상품화하여 수출하기 위해서는 기본적으로 선별, 포장 등 상품화시설, 저장시설, 물류시설을 갖추어야 함.
 - 생산 후 선별, 포장, 저장 등이 체계적이고 위생적으로 일관되게 상품화할 수 있도록 산지유통센터 기능을 갖추
- 산지유통센터 기능
 - 해외 소비자가 요구하는 신선도 유지 가능한 시설 및 장비 구축
 - 해외선진 유통시스템에 부응, Global GAP 등 국제기준 준수
 - 포장, 출하 등을 일원화하여 생산효율을 높이고, 원가절감, 시장경쟁력 제고
 - 농장별 개별 선별, 포장, 출하 등으로 인한 작업 저효율성, 상품표준화 미흡한 약점을 극복
 - 유통기한을 늘림(30일에서 60일로 확대 기대)
 - 안정적인 상품 공급, 수출시장에서 품질에 대한 신뢰성 확보
 - 상품경쟁력 제고를 통한 매출액 및 수출액 증가, 비용절감
- 주요 시설 보유
 - 시설: 선별장(생산장), 저온저장고, 예냉시설, 일반창고, 기타(사무실 등)
 - 장비: 선과(생산) 시설, 지게차, 수송차량 등, 기타(훈증, packing 시설 등)

그림 3-5. 새송이버섯 물류시설 미흡에 의한 품질저하 사례



그림 3-6. 유럽 GREENERY 새송이버섯 유통센터 사례



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
- 안정적인 수출을 위해서는 물량확보와 품질 유지가 가장 중요함.
 - 신선도가 매우 중요하므로 선도를 최대한 유지시키기 위한 포장용기 개발, 축냉제 개발
- 선별기준, 포장개선, 물류개선
 - Buyer 요구에 따라 포장지를 선택하고 수출대상 특색에 따라 포장디자인을 개선, 고급스러운 이미지를 부각시킬 수 있는 포장 디자인 및 용기 개발
 - 수출대상 지역별, 혹은 대표농가별 수출창고 건설
- 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

그림 3-7. 새송이버섯 상품 종류



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 구매 계약서에는 다음과 같은 내용이 포함됨.
- 거래주체의 주소, 상호, 사업자등록번호, 전화번호, 대표자(생산자), 수출 규격 및 물량, 구매단가, 업무분담 및 비용지급, 물품인수, 물품대 및 비용의 정산, 계약보증금, 선과 및 포장작업, 클레임, 지체자금, 계약불이행시의 조치, 구매

및 수출 불가항력 및 면책, 권리의무의 양도금지, 선과기준 등

나. 부가가치 제고를 위한 물류, 가공상품 개발

- 완전 콜드체인 시스템, 파레트 유통시스템 구축
 - 신선버섯 유통기간을 최대한 장기화
 - 신선버섯 전처리시설, 출하테크 설치
- 가공상품 개발 및 생산을 통한 부가가치 제고
 - 간편조리식품, 스낵, 선식 등 다양한 가공상품 가능

다. 수출 애로사항 및 개선사항

- 새송이버섯 수출의 주요 애로사항
 - 수출업체 과당경쟁에 의한 덤핑 수출, 품질저하, 한국산 버섯 이미지 추락
 - 현지 시장에서 홍보 및 판촉활동 미흡으로 인한 한국산 버섯의 낮은 인지도
 - 수출시장까지 장거리 운송에 따르는 품질저하, 운송비용 과다
 - 새송이버섯 품질의 효능, 장기저장 기술 등 연구개발, 연구인력 부족
- 수출 애로사항 극복을 위한 개선사항
 - 수출 조직 및 창구 일원화
 - 체계적이고 지속적인 홍보, 판촉, 마케팅 활동
 - 물류여건 개선, 근거리시장 개척
 - 지속적인 연구개발, 인력 육성

표 3-1. 새송이버섯 수출 애로 및 개선사항

애로사항	개선사항
<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출업체 덤핑, 과당경쟁 - 수출가격 하락, 수익악화 - 품질저하, 이미지 추락 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출창구 단일화, 수출마인드 함양 - 버섯수출협의회 구성 - 해외수출 유통법인 설립
<ul style="list-style-type: none"> ○ 현지 시장의 낮은 인지도 - 자본력 미약, 홍보 미흡 - 수출자별 일회적인 판촉 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 체계적이고 지속적인 마케팅 - 중장기 전략에 따른 마케팅 - 현지 식문화 변화유도
<ul style="list-style-type: none"> ○ 비용과다 및 품질저하 - 장거리 운송, 운송비 과다 - 유가, 원재료 가격상승 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 비용절감 및 품질향상 - 중국 등 근거리 시장개척 - 공동구매를 통한 원가절감
<ul style="list-style-type: none"> ○ 연구개발 역량부족 - 연구개발비, 연구인력 태부족 - 버섯의 우수성 입증자료 부족 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 연구개발, 신성장동력 마련 - 신선도 유지 기술 및 품종 개발 - 영양학적, 의학적 근거마련

□ 새송이버섯 수출 구매계약서 (예시)

계열화 수출사업 ○○새송이버섯 수출계약서

“갑”(생산자) 주 소:
 상 호:
 사업자 등록번호:

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

○○에서 생산되는 새송이버섯 수출의 원활한 추진과 수출확대 및 농가 소득증대를 위하여 상기 “갑”과 “을” 간에 20○○년산 수출용 새송이버섯 (이하 새송이버섯이라 한다.) 구매공급계약을 아래와 같이 체결한다.

-아 래-

제1조(규격 및 물량)

(1) 수출규격은 별도로 정하고, 품질은 수출검사 합격품으로 하고 기타 사항은 상호 협의하여 정한다. 포장단위는 ○kg 단위 등 별도 규정을 준수한다.

(2) 계약물량

- ○톤

(3) 계약물량은 총 ○톤으로 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 별도로 협의하여 결정한다.
- (2) 수수료는 물품대금의 ○%로 한다.
- (3) ○kg 박스 작업비는 ○,○○○원/○kg 박스당 으로 한다.
- (4) 작업비는 ○○○원/박스(포장단위당) 으로 한다.

제3조(업무분담 및 비용 지급)

- (1) “갑”은 수출용 새송이버섯의 생산과 수확 후 수출검사 합격품을 “을”에게 공급하는 과정까지 다음 작업을 관리, 담당한다.
 - 가. 배지, 배합, 입병, 살균, 냉각 등
 - 나. 접종, 배양, 발아, 생육 등
 - 다. 수확, 선별, 포장 등
 - 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 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 수행 할 수 있도록 다음 사항을 부담한다.

가. 포장 자재비(박스)는 “을”이 부담한다.

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

제4조(물품인수)

(1) “갑”의 선별장에서 선별이 완료된 물품에 대하여 “을”은 물품을 인수한다.

제5조(물품대 및 비용의 정산)

(1) “을”은 인수량에 해당하는 수출대금을 선적 후 7일 이내에 “갑”이 지정한 통장에 입금함을 원칙으로 한다. “을”이 이를 위반 시 대금 지급 시까지 ○○조합 대출금 연체금리를 적용하여 일수 계산하여 대금 지급시 까지 “갑”은 모든 수출 작업을 중지한다.

제6조(계약보증금)

(1) “을”은 계약과 동시에 계약물량에 대한 구매금액(B급 기준)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(선별, 포장 작업)

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

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

(3) “을”은 선과 작업시 최소한 1명 이상의 책임자를 선별장에 둘 수 있으며 선별작업 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 선별장에서 인수된 후 하자 발생 시는 “을”의 책임으로 한다.

(2) 검역 시 제기되는 일체의 클레임은 “갑”의 책임으로 한다.

제9조(지체자금)

(1) “을”은 선별 및 검역작업이 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 불가항력 일 때에는 계약 당사자 간의 합의하에 책임을 면제할 수 있다.

제12조(권리의무의 양도금지)

“갑”과 “을”은 본 계약에 의한 권리의 의무를 상호 승낙없이 제3자에게 양도할 수 없다.

제13조(선별기준)

- (1) “갑”과 “을”은 수출작업의 원활한 추진과 고품질의 상품을 선별하기 위하여 상호협의 하에 별도의 선별기준을 정하여 작업을 추진한다.
- (2) 수출 선별 작업 시 수출상품에서 제외되는 상품 기준을 설정하되, 문제의 소지가 발생 했을 때에는 “을”의 기준으로 합격 여부를 결정한다.

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.

20〇〇년 〇월 〇일

나. 정산 및 회계 관리

- 고품질 수출 새송이버섯 생산을 유도하기 위해서 높은 품질의 새송이버섯을 생산한 농가가 더 높은 가격을 수취할 수 있도록 「점수제 공동정산제」가 도입되어야 함.
 - 점수제 공동정산제가 도입되면 수출경영체의 지도 및 관리지침에 순응하여 수출 새송이버섯의 전체적인 품질수준을 높이고 수출전문조직의 참여를 확대시킬 수 있는 효과를 유발함
- 수출대금의 정산은 계열화 수출 조직이 주체가 되어 정산프로그램을 이용하여 가능하면 빠르게 정산해야 함. 또한 필요한 경우 선급금을 지급함으로써 수출전문조직 참여 동기를 높일 수 있음.
 - 물품 선적 후 가능한 빨리(예를 들어 7일 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.

<양식 7>

수출희망가격 조사표

본 조사의 목적은 최근 수출이 대폭증가하고 있는 버섯류(새송이·팽이)의 수출국별 최저수출단가를 설정·운영하여 해외시장에서 우리 수출업체들의 과당경쟁을 방지하여 수출업체와 생산농가가 공동의 이익을 추구하기 위함이니 적극 협조하여 주시기 바랍니다.

수출국별 희망단가(농장인도가격, 모든 수출국에 동일적용)

단위 : 원

수출국	새송이			팽이		
	400g(봉지)	400g(트레이)	2kg(벌크)			
	뿌리포함 0,000		A: 0,000			
	뿌리제거 0,000		B: 0,000			
			C: 0,000			

- 주 1) 생산농가는 새송이, 팽이에 대한 가격을 기재하시고, 업체는 수출하고 있는 전 국가에 대하여 수출희망단가를 기재하여 주시기 바랍니다.
 2) 서울시 가락동농수산물공사 홈페이지 제공 유통정보/가격정보/기간별가격등락/월평균가격(5월)대비 30% 이상 낮거나 높은 경우 제외합니다.
 3) 새송이버섯 2kg 중품, 팽이버섯은 100g 중품 기준입니다.
 4) 미화 환산시 환율은 0,000원/US\$ 적용합니다.

0,000. 00 00.

응답자 : (인) 개인 및 법인인감 날인(인감증명서 첨부)

주소 :

주민등록번호(개인) : 연락처 :

사업자등록번호(법인) : 담당 :

2.8. 브랜드 및 마케팅

가. 브랜드

- 새송이버섯 수출업체에서 개별적으로 사용하는 브랜드는 수출전문조직 브랜드 및 국가공동브랜드로 통합시키면서 브랜드 인지도 및 충성도를 높일 수 있어야 함.
- 생산자의 브랜드 사업 참여 공감대 형성 제고
 - 물류비 인센티브 지원, 해외 홍보 판촉행사, 바이어 초청, 주요 박람회 홍보관 운영, 기타 휘모리 홍보 등 브랜드 사업 참여에 따른 인센티브를 설명함으로써 참여율 제고

나. 국내외 마케팅

- 해외 마케팅 추진계획에 포함되어야 하는 내용들은 아래와 같음.
 - 해외 마케팅 항목: 수출 새송이버섯 브랜드 결정, 홈페이지 구축 및 홍보 카달로그 제작, 해외시장 조사, 우수 바이어 초청, 신규시장 개척을 위한 마켓 테스트, 박람회 참가, 기존시장 유지를 위한 판촉전 개최
- 수출시장 유형별 판촉활동은 수출시장을 주력시장, 신규시장, 잠재시장 등으로 구분하여 추진전략을 차별화시킴.
 - 주력시장인 네덜란드, 미국, 캐나다의 경우 꾸준한 박람회 참가로 신규 바이어를 확보하고, 새송이버섯 레시피 제작·배포를 통한 새송이 신규 수요 창출
 - 신규시장개척 추진: 시험수출, 마켓테스트 등
 - 미개척 시장인 아랍권 및 아프리카 등을 대상으로 박람회 및 판촉행사 실시로 새송이버섯을 알리는데 주력

- 유럽바이어들은 통상적으로 다양한 종류의 버섯을 거래함. 따라서 농가 및 수출업체는 바이어가 희망하는 다양한 품목을 안정적으로 공급할 수 있어야 함. 이를 위해서 농가 및 수출업자들 사이에 경쟁관계가 아닌 상호 협력관계가 절대적으로 필요.
- 수집, 운송, 판매과정을 최대한 단순화시켜 최상의 상품을 공급할 수 있도록 해야 함.
 - 신선도 유지를 위해 항공운송을 주로 이용하나 해운운송을 고려하여 가격 경쟁력 확보 노력 방안이 강구되어야 함.
- 홍보활동은 농수산물유통공사의 지원 등으로 국가별 식품박람회, 원예생산물 박람회 등에 참여함.
 - 각종 판촉물, 학회, 전시회, 시식회 개최를 통해서 한국산 버섯의 효능을 선전
 - 박람회에서 해외판촉행사 실시, 바이어 접촉 및 계약 추진
 - 새송이버섯 소비 촉진을 위한 새송이버섯 요리 등을 개발하고 홍보
- 권역별 해외마케팅 대행사 선정, 체계적/전문적 마케팅
 - 기존 해외 거래처의 거래물량과 금액 확대를 위해 전담팀 구성
 - 중국 등 신규시장 진출을 위한 판촉전, 시식행사 개최, 박람회 참가
- 홍보판촉행사, 바이어 초청 등 해외마케팅 계획
 - 해외 박람회 참가 및 신시장 개척을 위한 해외 Agent활용, 기존 시장의 소비 증대를 위한 현지법인(회원사 소속)을 통한 마케팅과 프로모션 추진
- 자조금을 이용한 버섯 수급조절 및 홍보 활성화
 - 자조금 제도를 통해 직접적으로 버섯 수급 조절이 가능하도록 함
 - 생산자 단체가 스스로 규합하여 홍보 및 광고활동 수행

그림 3-8. 새송이버섯을 이용한 음식 종류

<p><새송이버섯 전골></p> 	<p><새송이 버섯탕></p> 
<p><새송이버섯 볶음></p> 	<p><새송이버섯 갓부침></p> 
<p><새송이버섯 계란부침></p> 	<p><새송이버섯 떡볶이></p> 

그림 3-8. 새송이버섯을 이용한 음식 종류(계속)

<p style="text-align: center;"><새송이버섯 샐러드></p> 	<p style="text-align: center;"><새송이버섯 회></p> 
<p style="text-align: center;"><버섯 샤브샤브></p> 	<p style="text-align: center;"><새송이버섯 쇠고기구이></p> 
<p style="text-align: center;"><새송이버섯 부침></p>	<p style="text-align: center;"><새송이버섯 튀김></p>
	

그림 3-9. 새송이버섯 해외시장 개척 활동



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.
- 강창용. 2005.12. 「버섯산업의 현황과 과제」. 한국농촌경제연구원.
- 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.
- 김연중 외. 2007.3. 「버섯 특화사업의 육성방안」. 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 증장기 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」.
- 농수산무역신문. 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」. 시설원에연구.
- 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 곶감의 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. 한국식품유통학회.

<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>

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/>

판권

C2008-19-7

새송이버섯 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 ☉인쇄사
02-739-3941~5 <http://www.>

-
- 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.
-