



농림축산식품부
Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs



한국농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

www.mafra.go.kr
www.aT.or.kr

우리 수출 농식품의 경쟁력이 쑥쑥!

물류효율화 가이드북



At the aT aT the world

aT, 더 큰 세상을 열어갑니다

국민이 믿을 수 있는 건강한 먹거리를 만드는 꿈.
세계가 인정하는 대한민국의 글로벌 농수산물산업을 만드는 꿈.
자연과 사람, 미래를 풍요롭게 만드는 꿈.

농수산물산업의 더 큰 내일,
aT가 키워가겠습니다.



Contents

PART 1 수출농식품 물류효율화 컨설팅 소개

7

PART 2 주제별 물류효율화 가이드

01 적정 물류비 비중과 물류 운영의 적정성 진단	11
02 효과적인 포워딩업체 선정과 운영 방법	23
03 무역 거래조건 개선으로 물류비 절감	26
04 리퍼 컨테이너 사용 시 주의해야 할 점	28
05 랩핑기나 랩 대체용품을 활용한 상하차 작업 효율 개선	31
06 팔레타이징 VS 벌크, 어느 쪽이 더 효율적일까?	33
07 페리선과 화물선 동시 운영을 통한 물류비 절감	36
08 수출 운송 수단의 선택 시 고려사항	39
09 물류공동화를 통한 물류 대응력 향상	42
10 자가 물류와 3PL의 장·단점 및 운영 검토	45
11 창고 보관 합리화로 보관 물류의 효율성 제고	48
12 물류현장 개선으로 효율성 제고	51
13 중국 농식품 수출 시 고려사항	55
14 클레임 처리 시 유의사항	59
15 파프리카의 수출운송 온도 관리	61
16 딸기의 수출운송 온도 관리	63
17 화훼류의 일본 수출 루트 개선	65

PART 3 수출업체 물류컨설팅 참여 사례

01 농업회사법인 (주)로즈피아	69
02 농업회사법인 (주)농산	71
03 고덕원예무역	73
04 (농)대흥농산주식회사	75
05 농업회사법인 (주)조이팜	77

PART 4 수출지원사업 소개

물류경쟁력 강화를 위한 지원사업

01 수출 물류비 지원	82
02 공동물류 활성화 지원	85
03 수출 농식품 물류효율화 컨설팅	88
04 수출 농식품 해외공동물류센터 지원	91

수출 인프라 강화를 위한 지원사업

01 수출 보험 지원	94
02 수출 농식품 인증 지원	98
03 샘플 통관 운송비 지원	99
04 해외 전문가 초청 컨설팅	100
05 안전지킴이 육성	101
06 잔류농약 검사비 지원	102
07 식품위생 검사비 지원	104
08 선도유지제 지원	105

aT 및 유관기관 연락처	108
---------------	-----

Part 1
수출 품목
관리와
관세
개요 소개

> 물류경쟁력이 곧 수출기업의 경쟁력! 물류컨설팅, 이제는 선택이 아닌 필수입니다

수출 농식품 물류효율화 컨설팅이란?

물류컨설팅 전문업체가 수출업체를 직접 방문하여 수출업체의 물류 단계별 현황 진단을 통해 물류비용 절감 및 효율화를 위한 최적화 솔루션을 제공하는 컨설팅 사업입니다.

농식품 수출업체에게 컨설팅이 필요한 이유는?

물류비용 절감 및 효율화를 위해 수출업체 자체적으로 노력하고 있으나, 물류전반에 대한 정보 부족과 인력의 한계로 성과가 크지 않은 경우가 대부분입니다. 컨설팅 참여를 통해 물류전문인력으로부터 물류 전반에 대해 비효율은 없는지 진단을 받아 물류비용을 최소화하고 물류 프로세스 전반의 재정립을 통해 국제적인 수출기업으로의 성장 발판을 마련할 수 있습니다.

물류효율화 컨설팅에서 주로 다루는 내용은?

생산에서 수출까지의 전 과정에서 발생하는 물류에 대하여 단계별로 컨설팅을 수행하며, 수출업체 진단을 통해 수출업체의 직접적인 애로사항과 개선이 필요한 부분에 대해서는 맞춤형 집중 컨설팅을 실시합니다.

▶ 컨설팅 주요 내용

물류비 절감 방안

- ◆ 현재 물류비용(국내·국제 운송비)이 적절한 수준인지?
- ◆ 물류비용 절감을 위한 최적화 방안은 무엇인지?

물류프로세스 개선

- ◆ 차량 운영에 있어 비효율은 없는지?
- ◆ 보관·하역 등 물류작업의 비효율적 요소는 없는지?
- ◆ 가장 적합한 재고관리 방법은 무엇인지?
- ◆ 물류루트의 설정이 적절한지?
- ◆ 운송·통관의 리드타임을 줄이기 위한 방법은 없는지?
- ◆ 국내외 물류센터의 거점은 적절하게 설정되었는지?
- ◆ 콜드체인 시스템을 최적화하기 위한 방안은 무엇인지?

공동 물류체계

- ◆ 공동물류를 통한 물류비 절감 기회가 있는지?
- ◆ 공동물류를 위한 구축 방안은 무엇인지?

물류 IT 시스템

- ◆ 물류운영 효율화를 극대화하기 위한 정보시스템은 무엇인지?
- ◆ 물류정보시스템 단계별 도입 방안은 무엇인지?

물류성과 관리

- ◆ 물류조직 구성은 어떻게 해야 효율적인지?
- ◆ 물류성과는 어떻게 평가하고 관리할 것인지?



물류효율화 컨설팅의 진행 방법 및 소요시간은?

물류효율화 컨설팅은 아래와 같은 단계를 거쳐 진행되며, 통상 수출업체의 물류진단에서 개선 방안의 도출까지는 최소 10~12주가 소요됩니다. 단, 컨설팅 범위에 따라서 물류 컨설팅의 기간은 조정될 수 있습니다.

▶ 컨설팅 진행



물류효율화 컨설팅 기관은?

컨설팅기관은 물류기업, 물류관련 연구원 등 물류전문인력과 노하우를 보유한 물류 전문기관으로 aT에서 구성한 전문가 집단의 평가를 통해 매년 POOL을 구성하고 있으며, 수출업체의 희망순위에 따라 매칭이 진행됩니다.

▶ 2013년 컨설팅 POOL 현황

동원산업(주), 씨제이대한통운(주), 한국물류산업정책연구원, 현대로지스틱스(주)

물류효율화 컨설팅 신청방법과 선정절차는?

물류효율화 컨설팅 신청업체 모집공고는 상반기와 하반기 두 번에 걸쳐 진행되며, 공고된 신청 기간 내에 온라인 홈페이지를 이용하시면 됩니다.

▶ 온라인 신청방법

홈페이지(<http://atess.at.or.kr> 접속) ▶ 로그인 ▶ (상단)온라인 신청 ▶ (좌측)농식품물류 효율화컨설팅 신청 ▶ 신청서 작성 및 지원동기서 첨부 ▶ 저장

신청서 제출 후에는 컨설팅 이슈와 컨설팅 효과를 고려한 수출업체 심사를 실시하여 컨설팅 참여 업체를 확정하게 되며, 컨설팅 참여 업체로 선정되면 사업 설명회를 통해 물류컨설팅 기관과의 사전 미팅 후 컨설팅기관과 수출업체의 1:1 매칭이 진행됩니다.

물류효율화 컨설팅 참여 시 지원사항은?

수출업체별로 사전 진단을 통해 컨설팅 수행 범위에 따라 컨설팅 소요 비용이 결정되며, 컨설팅 소요비용의 90%를 지원합니다.

Part 2
주제별
분류요약와
가이드

> 01 적정 물류비 비중과 물류운영의 적정성 진단

농식품 수출업체들은 날로 상승하는 물류비용의 절감을 위해 업체별로 다양한 자구노력을 기울이고 있다. 그러나 개별업체들은 물류에 대한 정보가 제한적인 경우가 많아 업체 스스로 물류비용 수준이 어느 정도인지, 물류 운영이 적정한지에 대한 판단조차 어려운 것이 현실이다. 물류 컨설팅에 참여했던 대부분의 업체들도 자신이 운영하고 있는 물류의 수준이 동종업계와 비교하여 어느 정도 수준인지, 책정된 물류비는 적정한지에 대해 궁금해하는 경우가 많았다.

이럴 때 물류효율화 컨설팅을 통해 세부적인 물류현황 분석과 진단을 받아볼 수도 있지만 당장 컨설팅 참여가 어려운 업체의 경우 동종업계와의 비교를 통해 물류 수준을 가늠해 본 후 물류비 수준이 높게 나왔을 경우 물류효율화 컨설팅에 참여하여 물류비 절감을 도모해 볼 수도 있다. 또한 물류체계, 물류 기능 등에 따른 자가 진단 척도를 활용하여 현재 운영하고 있는 물류의 수준과 개선 필요성을 가늠해볼 수 있다.

농식품 수출업체의 물류 운영 적정성 진단

A사의 경우 또한 자사의 물류 수준이 어느 정도인지, 어떤 문제점이 있고 어느 부분을 개선해야 할지 몰라 컨설팅에 참여하게 되었다. 컨설팅 결과 A사는 대부분의 중소 농식품 수출업체와는 달리 일정 수준의 물류운영 시스템을 갖추고 있었으며, 품질관리 또한 철저하게 진행되고 있었다. A사의 수준까지는 아니더라도 기본적으로 자사가 일정 수준의 체계적인 물류 시스템을 갖추고 있는가에 대한 여부를 판단해보기 위해 다음과 같은 질문을 던져볼 수 있다.

첫째, 자사의 물류 운영의 목표가 명확한지의 여부이다. 물류 운영의 목적이 단순한 제품의 이동 수준인지, 물류서비스 향상과 비용 절감을 목표로 하고 있는지 등 물류 운영의 방향성과 목표가 명확하게 설정되어 있는가의 문제이다.

둘째, 물류조직이 갖추어져 있는지 여부이다. 물류 운영을 서포트할 수 있는 내부 조직

이나 환경이 구축되어 있는가 하는 문제이다.

셋째, 물류를 움직이기 위한 체계적인 프로세스가 준비되어 있는지의 여부이다.

규모가 작거나 물류운영 시스템이 갖춰지지 않은 농식품 수출업체의 경우에는 우선 동종업계와의 물류비용 비교를 통해 물류 수준을 가늠해 볼 수도 있다. 타 업체와의 물류비용 건적 비교나 기타 물류 운영과 관련된 비교를 통해서 자사의 물류수준 판단과 개선점을 찾아야 한다.

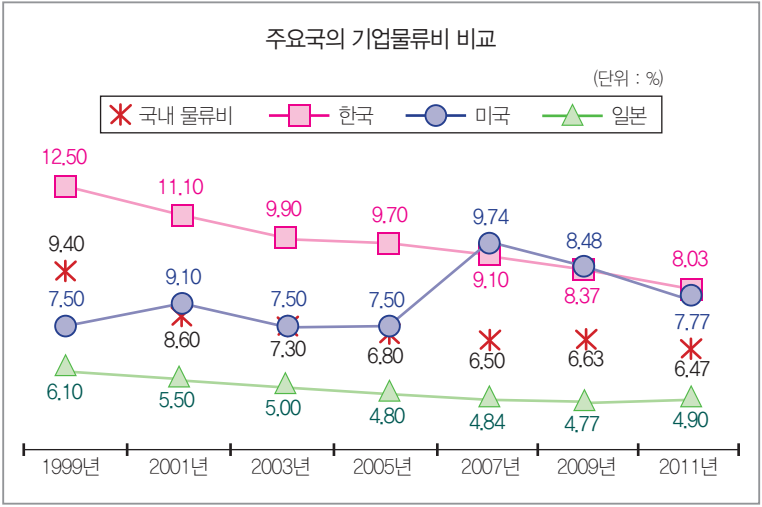
세부적인 물류운영 진단 방법

위의 업체들보다 더 체계적인 물류운영 시스템을 갖추고 있는 기업이라면 좀 더 세부적이고 정량적인 진단이 가능하다. 무역협회나 관련 기관에서 매년 대표업종에 대한 각종 물류지표를 업데이트하여 발표하고 있다. 업종 분류가 광범위하여 지표의 내용이 농식품 유통과 정확히 일치하지 않는 점이 아쉽지만, 이를 활용하여 물류운영의 적정성을 보다 자세하게 진단해 볼 수 있다.

이 지표를 활용하기 위해서는 내부적으로 손익 관리가 되고 있는지를 살펴봐야 한다. 단순히 회사 내에서 매출만 관리하는 것이 아니라 지출되는 비용이 항목별로 관리되고 있어야만 이 지표가 의미가 있다. 하지만 농식품의 경우 다른 산업과 달리 물류의 적정성을 평가하기가 난해한 점이 있다. 구체적인 내용으로 들어가 보면 지표가 명확하지 않고 업체 간 환경 또한 서로 다른 경우가 많기 때문이다. 이럴 경우 매출액 대비 물류비가 차지하는 비율이 어느 정도인가를 살펴보는 방법이 있다.

매출액 대비 물류비의 업종 평균은 8.03% 수준이다. 이 정도의 물류비를 지출하고 있다면 업종 내에서 평균적인 물류운영이 되고 있다는 뜻이다. 물류비 비율이 9%를 넘어가게 되면 물류 운영에 대한 점검이 필요한 상태이고, 8% 이하로 내려가면 물류 운영이 효율적으로 이루어지고 있다는 뜻으로 존의 목표치를 상향할 필요가 있다.

하지만 이렇게 세부적으로 물류관리가 이루어지는 기업이 많지 않은 것이 현실이다. 이런 시스템이 갖추어지지 않은 경우에는 물류비가 20% 이상 높게 나타날 수도 있기 때문에 이러한 방법은 의미가 없다.



출처 : 한국무역협회(www.kita.net)

자사의 물류 운영 수준에 대한 보다 체계적인 분석을 위해 다음과 같이 농식품 수출업체용 물류수준 자가 진단 척도를 통해 현재 자사의 물류 수준이 어느 정도인지 가늠해 볼 수 있다.

다음의 자가진단 척도는 물류네트워크, 물류센터의 운영 수준을 가늠해볼 수 있는 하드웨어적 물류체계 부문과 물류비용, 물류조직과 성과관리, 물류시스템이 얼마나 적절하게 이루어지고 있는지를 판단하는 소프트웨어적 물류체계 부문, 국내의 운송, 재고관리, 수출에 대한 정보파악 등이 적절하게 운영되고 있는 지를 판단해 볼 수 있는 물류기능 부문 3가지로 나누어져 있다. 3가지 부문별 질문의 응답을 통해 점수를 매기고 종합하여, 자사의 물류수준이 일반적인 물류 수준인지, 잠재적인 물류위험이 존재하는지, 물류 개선이 시급한지 여부 파악해 볼 수 있다.

기업물류수준 자가진단 척도

자가진단 수행방법

- ① 15p~20p에 제시된 자가진단 설문을 읽어보시고 가장 유사한 항목에 체크해주시요.
- ② 설문은 물류 Structure / 물류 Infra-Structure / 물류 Function 3가지 부문으로 구성되어 있으며 응답 후 각각의 **부문별 점수를 합산**하여 주시기 바랍니다.

문항별로 “매우 그렇다”는 1점, “그렇다”는 2점, “그렇지 않다”는 3점,
“전혀 그렇지 않다”는 4점으로 계산합니다.
- ③ 부문별 소개 점수의 평균을 구하여 총점 평균과 부문별 소개 점수가 21page 물류수준 판정 표 상의 어디에 해당되는 지 살펴보시기 바랍니다.

물류 Structure 자가진단 설문

(평가요소 : 물류네트워크, 물류센터관리)

소계 : _____ 점

구분	항목	매우 그렇다	그렇다	그렇지 않다	전혀 그렇지 않다
		1점	2점	3점	4점
1	물류센터의 코스트 효율성을 자사 소유와 임대시설 이용과의 비교검토를 통해 진행하고 있다				
2	물류센터에서 작업량의 피크(성수기)와 다운(비수기)에 대하여 유연하게 인원편성을 하고 있다				
3	물류센터별 경비를 정확히 파악하고 있다				
4	물류센터의 안전성 또는 환경상의 문제를 정기적으로 점검하며 정리정돈, 청결, 청소, 마음가짐 등 관리가 잘되고 있다				
5	우리 센터는 인력에 의존하기 보다는 자동화 · 기계화가 비교적 잘되어 있다				
6	기계화 · 자동화에 선행하여, 작업의 불필요한 부분을 간소하거나 제거하는 등 작업개선회를 지속적으로 시행하고 있다				
7	생산성 향상을 위하여 물류 자동화 기기와 콜드체인 기술에 대한 최신정보를 수집하고 있다				

이벤트	항목	매우 그렇다	그렇다	그렇지 않다	전혀 그렇지 않다
		1점	2점	3점	4점
8	일관된 온도관리를 할 수 있도록 지속투자 하고있고, 수출지까지 최상의 콜드체인을 실현하기 위해 노력하고 있다				
9	현지 바이어의 클레임은 거의 없는 편이며, 상품의 폐기나 부패 등의 문제는 크게 문제되지 않는다				
10	수출지의 물류정보에 대한 학습 및 정보수집을 계속하고 있으며, 정기적으로 해외출장을 통하여 동향을 파악하고 있다				
11	모든 고객에 대하여 Unit Load (용기의 표준화·통일화)를 하기 위하여 부단히 노력하고 있다				
12	우리는 최소의 인력을 통하여 물류운영을 하지만 직원들의 보람과 만족도가 높은 편이며, 이직률도 낮은 편이다				
13	물류비에 포함되는 포장비의 비율을 명확히 알고 있다				
14	목재, 금속, 신소재 등 각종 포장재료 도입의 가능성을 매번 적극적으로 검토한다				
15	포장을 고려한 제품기획과 설계가 행해지고 있다				

물류 Infra - Structure 자가진단 설문

(평가요소 : 물류조직, 성과, 시스템, 물류비)

소계 : _____ 점

비율	항목	매우 그렇다	그렇다	그렇지 않다	전혀 그렇지 않다
		1점	2점	3점	4점
1	물류관리를 담당하는 전문조직을 갖고 있으며, 전략구축과 기획기능까지 담당하고 있다				
2	물류인재양성을 위하여 교육프로그램을 보유 하고 있으며, 지속적으로 관리점검하고 있다				
3	물류합리화라는 관점에서 생산, 영업, 구매와 정기적으로 미팅을 실시하고 있다				
4	농식품 수확, 생산부터 최종 수출까지 이 과정을 총괄하는 관리체계가 구축되어 있다				
5	물류정보시스템(WMS, TMS, OMS)이 구축되어 전산관리가 가능하다				
6	경영진, 생산, 영업, 물류 등의 각 부문에서 필요로 하는 정보를 적시에 정확하게 제공할 수 있다				
7	물류조직에서 재고상황, 품질상황, 이상상황 등 물류 가치성에 대한 정보를 생산자에게 실시간으로 피드백할 수 있다				

이벤트	항목	매우 그렇다	그렇다	그렇지 않다	전혀 그렇지 않다
		1점	2점	3점	4점
8	출하, 재고정보를 매일매일 전산으로 파악가능하다				
9	물류비를 항목별로 분류하여 매월 파악하고 있다				
10	물류비의 편차를 수량과 단가 등의 요인별로 분석하는 것이 가능하다				
11	외부의 업자에 대한 지불액 뿐만 아니라, 자사에서 실시하고 있는 물류비용에 대하여도 집계관리를 하고 있다				
12	경영진에게 물류비 데이터를 정기적으로 보고하고 있다				
13	물류서비스의 변화가 물류비에 어느 정도 영향을 주는지 분석하고 있으며 영업정책에 적극 반영하고 있다				
14	물류조직에서 정기적으로 물류 성과관리 (물류비 절감, 물류프로세스 개선 등)를 시행하고 있다				
15	외부업자에 대하여도 정기적으로 성과관리를 하며, 합리적인 기준에 따라 물류사업자를 선택한다				

물류 Function 자가진단 설문

(평가요소 : 국제운송, 국내운송, 재고, 수출정보)

소계 : _____ 점

번	항목	매우 그렇다	그렇다	그렇지 않다	전혀 그렇지 않다
		1점	2점	3점	4점
1	컨테이너 내륙운송시 컨테이너 데미지, 실링넘버 오류, 화물 스위치, 목적지 착오 등의 오류가 발생된 적은 없다				
2	수출지에서 통관 및 운송에 대해 전혀 문제가 없다				
3	Arrival notice가 정확히 이뤄져 delay 없이 통관운송이 진행되고 있다				
4	포워딩 업체 및 해외파트너가 믿을만하며 도움을 요청했을 시 원활한 Follow-up이 가능하다				
5	정기적으로 수출물류 항목별로 타업체와 비교견적을 실시하고 있다 (포워딩, 포장업체, 운송업체, 통관업체 등)				
6	운송업자와 관리체제 강화를 위해서 지속적으로 노력하고 있다				
7	각종 운송회사의 운임과 서비스의 비교를 정기적으로 실시하고 있다				

이벤트	항목	매우 그렇다	그렇다	그렇지 않다	전혀 그렇지 않다
		1점	2점	3점	4점
8	운송 효율을 높이기 위하여 타사와 공동운송을 검토한 적이 있다				
9	운송 중 농식품의 신선도를 위해 시스템을 장착하여 관리하고 있다				
10	우리는 국내뿐 아니라 수출현지에서의 온도관리까지 될 수 있도록 지속적으로 노력하고 있다				
11	납기가 지연되거나 납품에 문제가 발생할 시 즉시 대응할 수 있는 방안이 구축되어 있다				
12	해외수출국 개척을 위해 기관, 협회, 전문기업 등 을 통하여 최신정보 수집과 지원을 받고 있다				
13	해외진출을 위해 자사의 물류수행 능력은 준비가 되어있다				
14	농식품의 ABC 분석을 통하여 재고관리를 실시하고 있다				
15	현재 우리가 지불하고 있는 수출물류비는 적절한 편이다				

물류수준 판정표

설문 점수표

구분	물류 Structure (A)	물류 Infra-Structure (B)	물류 Function (C)	총점 평균 (A,B,C 평균)
점수				

진단평가 결과

각 부문별 총점의 평균이 45점 이상인 경우 또는 물류 Structure, 물류 Infra-Structure, 물류 Function의 부문별 점수가 모두 45점 이상인 경우

물류개선 시급 단계

운송비효율 · 물류기계화 미흡 · 콜드체인시스템 부재 등 물류의 총체적 문제에 직면 하고 있다. 과중한 물류비로 인해 수익성이 악화되며 불가피하게 가격인상이 초래될 수 밖에 없다. 물류비 부담과 물류네트워크 부재 그리고 물류정보 부족으로 인해 적극적인 해외 판로개척이 어려운 상황이며, 자가 물류운영의 한계에 봉착한 상황이다.

▶ **물류개선이 시급하므로 관련 기관의 전문적인 자원과 도움이 요청됨.**

각 부문별 총점의 평균이 36점 이상 44점 이하인 경우 또는
물류 Structure, 물류 Infra-Structure, 물류 Function의 부문별 점수 중
한가지라도 36점 이상 44점 이하인 경우

잠재적 물류위험 단계

물류에 대한 개선의 필요성을 인지하는 단계이며, 특히 물류비 이슈가 많이 부각되는 상황이 많고, 물류 네트워크에 대한 재고를 검토할 수도 있다. 보통 이 단계에서는 물류의 잠재적위험에 대해 무시하는 경우가 많아서, 기업성장에 발목을 잡히는 경우가 많다.

- ▶ 물류문제가 심각한 편은 아니나, 성장과 동시에 물류가 잠재적으로 성장 저해 요인이 될 가능성이 높음. 향후 사업계획과 물류전략을 Align(조정) 시키는 작업이 필요한 상황임.

각 부문별 총점의 평균이 35점 이하인 경우 또는 물류 Structure,
물류 Infra-Structure, 물류 Function의 부문별 점수가 모두 35점 이하인 경우

일반적 물류수준 단계

대부분 물류에 대한 이슈사항이 적다고 느낀다. 물류전략이 없는 경우는 있어도, 현재 물류운영에 큰 문제는 없다. 다만, 현재 자사의 물류수준에 대한 진단의 필요성을 느끼는 경우는 있으며, 개선에 대한 의지가 있다면 컨설팅이 도움이 될 수 있다.

- ▶ 물류개선의 필요성을 잘 느끼지 못하는 상황이나, 지속적인 관리와 점검이 필요함.

> 02 효과적인 포워딩업체 선정과 운영 방법

중소 농식품 수출업체는 물류정보에 취약하고, 물동량이 많지 않을 경우 물류비용에 대한 협상력이 다소 떨어질 수밖에 없는 것이 현실이다. 또한 한번 거래를 맺은 포워딩업체를 계속하여 이용하려는 경향이 강하여 현재 지불하고 있는 국내 운송료나 해상운임 수준이 적절한 수준인지 검증하는 것이 상당히 어려울 수밖에 없다.

컨설팅에 참여했던 A사 역시 과거부터 이용해 왔던 포워딩업체를 매년 수의계약하여 이용하고 있었으며, 포워딩업체의 서비스 수준 또한 만족스러운 편이어서 특별히 포워딩업체를 변경해야겠다는 생각을 하지 않고 있었다. 그러나 컨설팅을 통해 타 견적 및 가이드라인 수준의 물류비용을 받고 나서 그동안 상당히 높은 운임을 지불하고 있었다는 것을 알게 되었다.

A사의 사례를 통해 포워딩업체를 선정할 때 고려해야 할 점과 운영 방법에 대해 자세히 알아보도록 하자.

포워딩업체 변경의 어려움과 합리적인 운송료 협상 방법

대부분의 중소형 농식품 수출업체들은 기존에 이용하고 있는 포워딩업체와 오랫동안 거래하면서 관계를 쌓아왔기 때문에 새로운 포워딩업체를 찾으려 하지 않는다. 포워딩업체를 변경함으로써 물류비를 절감하고 운송 리스크를 줄일 수 있는 여지가 있음에도 불구하고 기존업체와의 관계 때문에 상대적으로 비싼 물류비를 지불하고 있는 사례가 다수 있다.

그러나 육상운송과 다르게 해상이나 항공운송은 유가 변동에 따라 물류비용의 등락이 많기 때문에 어떤 포워딩업체를 선정 하느냐에 따라 상당한 물류비용의 변동이 있을 수 있다. 일부 포워딩업체의 경우 유가가 올라갈 때는 이를 물류비에 반영을 시키지만 유가가 내려갈 때는 기존 물류비용을 내리지 않는 사례도 있어 수출업체 입장에서 정보부족으로 비싼 물류비를 그대로 쓰고 있는 경우가 발생한다.

현실적으로 물류비용을 줄이기 위한 가장 좋은 방법은 연 1회 또는 반기별로 정기적인 비딩이나 운임 견적을 통해 실질적인 운송료 협상을 진행하는 것이다. 수익계약을 통한 포워딩업체 선정 시에는 운송료의 적정성에 대한 검증이 어려운 반면, 복수 업체를 상대로 정기 비딩을 실시할 경우 비교 견적을 통해 경쟁력 있는 요율 확보가 가능하다. 또한 수출 운송 케이스별로 효과적인 물류 루트를 구성하여 운영하는 것도 가능하다.

소규모 업체에서는 수출 물량이 많지 않기 때문에 다른 포워딩업체를 이용하기 어려울 것이라는 선입견으로 선뜻 포워딩업체를 바꾸지 못하는 경우도 많이 있다. 하지만 얼마든지 방법은 있다. 물량이 적어 정기 비딩을 통한 운송료 협상이 다소 어려운 단계라면 a에서 진행하고 있는 공동물류 활성화 지원사업에 참여하거나, 매년 공개되고 있는 해상운임 수준을 참고하는 방법도 있다.

포워딩업체 선정 시 유의해야 할 점

포워딩업체를 선정할 때는 가장 먼저 조직이 갖춰진 안정된 업체인지를 살펴봐야 한다. 조직이 잘 갖춰지지 않은 포워딩업체의 경우 BL사고가 난다거나 물건이 훼손 또는 분실되었을 때 감당할 수 있는 여력이 되지 않는 경우가 종종 있다. 혹시라도 이런 사고가 발생했을 때 정확한 원인을 규명하고 책임을 질 수 있는 물류관련 인증을 가지고 있는 업체 등 어느 정도 검증된 업체를 선정하는 것이 필요하다.



〈종합물류기업 인증〉



〈종합인증우수업체〉



〈화물운송서비스 우수기업〉

포워딩업체의 전문성은 업체를 선정할 때 고려해야 할 주요 사항 중의 하나이다. 해당 업체에서 수출하는 품목, 수출지역에 대한 서비스 경험 등을 확인하여 운영 리스크

를 줄이는 것이 바람직하다. 농식품 수출업체의 경우 대부분 온도나 습도에 민감하고 리드타임이 짧은 물품을 수출하기 때문에 농식품 및 리퍼 컨테이너 취급 경험이 많은 업체가 상대적으로 비용 및 서비스 측면에서 유리하다. 또한 고객이 필요한 창고, 장비, 운송도구를 포함하여 통관에 이르기까지 일관된 서비스를 제공할 수 있는 업체를 선정하는 것이 좋다.

한편, 일부 농식품 수출업체 중에는 통관문제나 검역이슈를 의식하여 일반 포워딩업체를 이용하지 않고 통관업체에 모든 것을 맡기는 경우가 있다. 그러나 통관업체에서는 물류 운송에 대한 전문성이 없기 때문에 제대로 관리가 되지 않을 뿐만 아니라 과도한 수수료를 받기 때문에 전문적인 포워딩업체를 이용하는 것이 좋다.

물류비 절감을 위한 효과적인 포워딩 운영 방법

포워딩업체를 선정할 때는 경쟁입찰 방식을 도입함으로써 물류비용을 절감할 수 있다. 물류업체에 대한 비딩의 정례화를 통해 물류비를 비교해 볼 수 있으며, 보다 합리적인 가격에 좋은 서비스를 제공받을 수 있다. 또한 적재 효율을 고려하여 가능한 한 화물 통합을 통해 40피트 컨테이너운송을 확대하는 것이 좋다. 많은 물동량을 가지고 있는 농식품 수출업체 일수록 포워딩업체와의 가격 협상력이 높기 때문에 FCL 물량 증대를 위한 노력이 필요하며, 물류공동화를 추진하는 것도 좋은 방법이다.

물류업체를 일원화시키는 것도 물류비 절감을 위한 효과적인 방법이다. 출발지부터 도착지까지 door-to-door 운송을 담당하는 물류 업체를 선정함으로써 책임운송 체계를 명확히 하고, 운임 협상력을 강화할 수 있다. 또한 단일 포워딩 업체를 이용함으로써 컨택트 포인트가 일원화되어 운영의 효율성을 제고할 수 있으며, 경쟁력 있는 운임 확보와 정산 및 물류비 관리의 효율성이 높아지게 된다.

운송 루트에 대한 고민도 필요하다. 운송 요건 및 노선의 특성에 따라 복합일관운송(Multi-modal 운송) 대안을 고려해 볼 수도 있다. 즉, 해상, 항공, 철도, 트럭 등의 운송 수단을 적절히 연계하여 요구되는 리드타임을 만족시키고 비용도 최소화할 수 있는 방안을 강구하는 것이 좋다. 다양한 운송수단을 효과적으로 연계하여 최적의 운송 대안을 제시하는 포워딩업체를 이용하는 것도 좋은 방법이다.

> 03 무역 거래조건 개선으로 물류비 절감

컨설팅에 참여했던 A사는 일본으로 화물을 수출하는 업체로, 표면적인 무역 거래 조건은 CIF 조건(해상운임과 보험료를 포함한 도착항 인도조건)으로 거래를 하고 있으나, 실질적으로는 상품의 최종 판매대금에서 물류비를 공제하고 입금받는 DDU 조건(최종 목적지까지 발생하는 모든 물류 및 부대비용을 지불하는 조건)의 거래형태로 운영하고 있었다. 대부분의 농산물 수출 업체의 경우, 초기에 수출성사 및 시장 확대가 중요한 과제이므로 바이어의 인도요구 조건에 맞추어 계약할 수밖에 없는 형편이다. 또한 현지 물류업체나 현지 사정을 잘 모르기 때문에 수출업체 주도의 효율성 있는 무역거래를 하기가 어려운 것이 현실이다. 이와 같이 무역 거래조건에 따른 물류비의 비효율 사례를 찾아 분석해 보고, 거래조건 변경에 의한 물류비 절감 방안과 거래조건 변경 시 유의할 점 등에 대해 알아보자.

무역 거래조건에 따른 물류비 비효율 사례

A사와 같이 CIF 수출조건 임에도 실질적으로 DDU 조건으로 운영하는 경우, 수입자의 입장에서 물류비 절감을 위해 노력할 필요가 없고, 판매마진에 따른 이익이 감소할 경우 오히려 물류비 실비명분을 악용할 소지가 있기 때문에 수입국의 유통물류비는 비효율적일 확률이 다분히 높은 구조라고 볼 수 있다. 실질적으로 컨설팅을 진행하면서 일본 현지의 물류프로세스를 검증하고 구간별로 발생하는 물류비 검증을 위해 타사의 비교 견적을 진행한 결과, 실질적으로 보다 낮은 운임을 확인할 수 있었다.

CIF 조건일 경우, 상품인도에 대한 책임 범위가 국내항 인도시점임에도 불구하고 End User(최종 도착장소의 바이어)의 클레임에 대한 책임은 수출사가 지고 있는 것이다. B사의 경우도 위 사례처럼 일본 내 통관비 자체가 높게 책정되어 있었으나 일본 현지 물류비는 판매대금에서 공제하다 보니 현지 물류비에 대한 개선은 전혀 없었다. 이와는 반대로 EXW(사업장에서 인도), FOB(선적항에서 인도) 조건으로 수출하는 C업체의 경우, 물류비가 제품 원가에 포함되어 있기 때문에 제품 단가의 책정이 높아질 수 있고

아이템별로 정확한 항목별 물류비를 계산하기가 어려웠다. 또한 바이어가 해상운임을 지불하는 조건이기 때문에 운송비를 절감 할 수 있는 구간이 국내 운송료로 제한되어 있다. 이러한 경우, 수입 바이어가 지정하여 운영하는 운송업체의 운송료가 예상 외로 높은 경우가 많다.

무역 거래조건 변경에 따른 물류비 절감

A사의 사례에서는 일본 현지의 물류 프로세스를 검증하는 것만으로도 기존 통관을 진행하던 업체가 스스로 통관비를 22%나 낮추는 효과가 있었다. 실질적인 대안업체 견적 비교를 통해 검증 및 점검을 하는 것만으로도 상당한 물류 협상력을 확보할 수 있었던 것이다. 물동량이 크지 않아 실질적인 대안업체를 찾아 견적을 받기 어렵다면 수출협의회 등을 활용하여 현재 발생하고 있는 현지 물류비가 적정인지 확인해 보는 것도 좋은 방법이다. 특히, 취급 특성과 납품처의 특성이 비슷한 아이템은 공동물류의 관점에서 접근하여 개별 수출업체의 물류 경쟁력을 높일 필요가 있다.

FOB 조건으로 수출하고 있는 C사의 경우에는 해상운송비 절감이 직접적인 물류비 절감이 되는 것은 아니었으나 무역조건을 CIF로 변경할 경우에는 기존대비 38% 이상 운송비 절감 효과가 있는 것으로 나타났다.

무역 거래조건 변경시 고려해야 할 점

이와 같이 무역 거래조건에 따라 물류의 비효율이 존재할 수 있기 때문에 무역 거래조건 개선을 통해 상당한 물류비용 절감 효과를 얻을 수 있다. 다만, 무역거래 조건 변경에는 리스크를 누가 부담할 것인가에 대한 문제가 발생하기 때문에 업체별 수출 물류 프로세스 정책에 대한 면밀한 검토가 이루어져야 한다.

농식품 무역거래의 경우 특히 통관, 검역에 민감하고 현지 물류 수행 시 바이어가 요구하는 물류품질(온도관리, 배송시간 등)이 만족되어야 하므로, 단지 물류비 절감만 고려하여 무역 거래조건을 바꾸는 것은 위험요소가 크다. 무역 거래조건 변경 이전에 개선 부분에 대한 철저한 검증작업을 통해 바이어가 클레임을 제기하지 않는지 확인한 후 진행해야 한다.

> 04 리퍼 컨테이너 사용 시 주의해야 할 점

리퍼 컨테이너를 이용하여 유럽 등지에 선인장을 수출하는 A사는 동일한 조건임에도 불구하고 두 리퍼 컨테이너 중 한 컨테이너에서만 물품의 손상이 발생하여 리퍼 컨테이너 이용 시에 온도나 습도가 제대로 유지되고 있는지에 대한 의문이 생겼다. A사의 사례를 중심으로 리퍼 컨테이너 사용 시 주의할 점에 대해서 알아보자.



온·습도 조절의 실패 사례

컨설팅에 참여했던 A사는 선인장 수출 시 리퍼 컨테이너의 온도를 항상 18~20도로 유지하고 있었지만 30%의 확률로 두 컨테이너 중 한 컨테이너의 일부만 파손되는 현상이 수년간 발생하고 있었다. 전체적인 손상률은 2.5% 수준으로 높은 편은 아니었지만, 워낙 마진이 적은 수출품목이기 때문에 이 정도의 손상률에도 업체의 수익성에 미치는 영향은 큰 편이었다. 이 문제에 대한 원인을 규명하기 위해 다양한 노력을 기울였지만 정확한 원인 규명이 이루어지지 않고 있었다.

특히 운송 과정에서 습도가 높은 지역을 통과하는 동안의 컨테이너 습도는 90%를 넘는 것으로 확인되었다. 가장 이상적인 습도가 60% 정도인 것을 감안한다면 과습 문제가 손상의 가장 중요한 원인인 것으로 판단되었다. 물류업계에 알려진 바에 따르면,

물류업체에 리퍼 컨테이너의 온도와 습도 세팅을 요청하더라도 온도만 세팅하고, 실제 습도는 크게 신경쓰지 않는 사례가 다수 있다고 한다. 따라서 컨테이너 적입 당시 반드시 습도를 체크하는 것이 중요하다.

민감한 화물에 대한 대처

리퍼 컨테이너는 기본적으로 온도, 제습, 환기를 조절할 수 있는 기능을 갖추고 있다. 그럼에도 불구하고 문제가 생긴 A사의 경우, 제습장치의 세팅이 안 되었을 가능성이 크다. 또한 환기장치인 Air-vent를 너무 많이 열어놓아 과습현상이 발생했을 가능성도 배재할 수 없다.

온도와 습도에 민감하고 클레임율이 높은 농산물일 경우에는 물류업체 선정 시 온도, 습도 부분에 대한 추적이 가능한 업체를 선정하는 것이 좋고, 선사와의 사전 조율을 통해 주기적으로 선사에서 체크하고 있는 온·습도 정보를 받아보는 것도 좋은 방법이다. 이밖에도 리퍼 컨테이너 이용 시 에어컨 부분의 누수나 결로현상이 있을 수 있으므로 에어컨 바로 밑에는 적재를 하지 않도록 주의할 필요가 있다.

A사가 거래했던 수입업체 측에서는 18~20도 상태에서의 운송을 요구하였다. 그러나 동절기 운송 시 재배상태와 운송상태에서 큰 온도차이가 발생하게 되어 제품에 큰 손상을 일으키는 중요한 원인으로 작용할 수 있는 것으로 파악되었다. 특히 온습도에 민감한 신선농산물의 경우 재배환경과 운송시의 온도가 크게 차이가 나는 계절에는 운송 온도를 적절히 조절하여 보낼 수 있도록 수입업체와 협의를 할 필요가 있다.

A사처럼 민감한 화물을 운송할 경우, 리퍼 컨테이너의 선택에도 신경을 써야 할 필요가 있다. 선사가 리퍼 컨테이너를 사전에 테스트하기는 하지만, 약조건 하에서 운송 시 제대로 작동하지 않을 수도 있다. 만약을 대비해 가급적 선사나 포워딩사에 사용기간이 3~5년 이내인 비교적 새 리퍼를 사용하도록 요청하는 것이 좋다. 물론 대화주가 아니면 요청이 받아들여지기가 쉽지 않지만 선사와 장기적인 관계를 유지하여 협조가 이루어질 수 있도록 노력할 필요가 있다.

좀 더 민감한 품목이라면 성능이 우수한 냉각기를 사용하는 리퍼 컨테이너를 선택하도록 요구하거나 CA(Controlled Atmosphere) 기능을 추가해 줄 것을 요청할 수도 있다. 이를 통해 산소와 이산화탄소의 비율을 조정함으로써 신선도 유지에 도움을 줄 수 있다. 다만, CA 기능이 없는 리퍼의 경우 상당한 수준의 추가요금이 발생할 수 있기 때문에 신선도 유지에 특별히 신경써야 하는 품목에 적용하도록 한다.

리퍼 컨테이너 이용 시 유의점

리퍼 컨테이너를 이용할 때는 포장, 적재, 온·습도 관리 등 각 과정별로 유의해야 할 점들이 있다. 포장은 운송 도중 발생할 수 있는 손상으로부터 화물을 보호한다. 포장재는 2.5M 높이의 적재를 견뎌야 하며, 겹포장은 내부온도를 유지할 수 있도록 적절한 공기순환을 고려하여 제작되어야 한다. 화물의 적재 방법 또한 화물 손상에 큰 영향을 미친다. 컨테이너 내부의 공기가 효과적으로 순환될 수 있도록 적재하여 리퍼 컨테이너 내부 전체에 냉기가 공급될 수 있도록 함으로써 화물의 손상을 방지할 수 있다. 리퍼기가 충분한 용량을 가지고 있더라도 공기 순환상의 장애물이 존재할 경우, 특정 열점(Hot-Spot)을 만들어 화물의 손상을 유발하게 된다.

한편, 선적지 화주는 화물을 적재하기 전에 미리 냉각기를 가동시켜 운송에 요구되는 온도를 맞춰놓아야 한다. 리퍼 컨테이너는 화물의 온도를 낮추기 위한 것이 아니라 일정한 온도를 유지하기 위한 것이기 때문에 예냉이 매우 중요하다. 예냉을 하게 되면 화물의 신선도를 보다 오래 유지할 수 있고, 리퍼기 작동 시 발생할 수 있는 습기를 막을 수도 있다. 이와 같은 노력을 했음에도 불구하고 발생하는 손상은 품목의 특성과 운송환경에 따른 불가피한 경우이기 때문에 수입업체와의 협의를 거쳐 통상적인 손상으로 인정받을 수 있도록 하는 것이 좋다. 이밖에도 운송 도중 유해한 박테리아나 세균으로부터 화물을 보호하기 위해 선적 전에 적절한 위생처리를 고려해 볼 필요도 있다.



> 05 랩핑기나 랩 대체용품을 활용한 상하차 작업 효율 개선

물류 효율화를 위한 컨설팅에 참여했던 A사는 버섯을 수출하는 농식품 업체로, 상하차 작업에서 병목현상으로 인한 출고 지연이 문제가 되고 있었다. 문제의 원인은 출고 시 랩핑 작업을 차량 기사가 담당하고 있었기 때문이었다.

출고 인원 최소화를 위해 랩핑작업을 물류업체에 담당시켜 상대적으로 높은 수준의 월대로 및 용차비를 지급하는 하는 문제점도 나타났다. 이러한 문제를 해결하고 상하차 작업에서의 효율성 제고를 위해서는 어떤 방법이 있는지 알아보자.

랩핑 작업의 필요성과 랩핑기 도입의 장점

랩핑 작업은 물품 운송 중 박스가 흔들리거나 무너져 파손될 경우를 대비하여 반드시 해야 하는 작업이다. 또한 신선 농산물의 경우 외부와의 온도 차이로 인해 결로현상이 발생할 수도 있는데, 랩핑을 하는 것만으로도 어느 정도 온도 유지와 습기 방지가 되기 때문에 랩핑 작업은 꼭 필요하다.

랩핑 작업은 피킹을 한 후 출고 직전에 이루어지는데, 보통 물류센터 직원들에 의해 이루어진다. 그러나 컨설팅에 참여했던 A사는 인건비를 절감하기 위해 출고 직원들을 최소화하고 차량 기사들에게 랩핑 작업을 맡기고 있었으며, 그 대신 무제 형태로 운송비를 높게 지급하고 있었다. 운송비는 기본 운송비 외에 기름값, 도로비 등의 운행 경비를 회사가 제공하는 완제와 기본 운송비에 운행경비가 포함된 무제 형태가 있다. 무제와 완제 중 어느 쪽이 더 비용이 절감되는지는 상황에 따라 달라질 수 있겠지만, 무제의 경우 출고 지연으로 인한 피해를 감안한다면 결코 유리하다고 말할 수 없다.

이러한 문제를 해결하기 위해서는 랩핑기의 도입을 고려해 볼 수 있다. 랩핑기를 도입했을 경우, 출고 직원들을 최소화하면서도 차량 기사들이 랩핑 작업을 하지 않아도 되기 때문에 무제 형태의 운송비를 완제로 바꿔 인건비와 운송비를 절감하고, 랩핑 작업에 필요한 시간을 줄임으로써 출고 지연을 막을 수 있다. 랩핑기를 사용하기에는

장소가 좁거나 공간 효율을 높이고자 한다면 반자동용 랩핑기나 이동식 랩핑기를 도입하는 방법도 있다. 이럴 경우, 상하차 대기시간이 감소할 뿐만 아니라 랩핑에 따른 상온 노출 시간을 줄일 수도 있다. 또한 랩핑기를 사용할 경우 30% 이상의 시간과 인력을 절감하는 효과가 있으며, 사람이 랩핑을 하는 것보다 간단하고 정교하게 랩핑이 가능하다. 특히 중량물을 다루는 곳에서는 랩핑기를 도입하는 것이 훨씬 유리하다. 구입처에 따라 다소 차이가 있겠지만, 반자동용 랩핑기의 경우 500만 원 선, 이동식 랩핑기의 경우 700만 원 선에서 구입이 가능하다.



〈반자동 랩핑기〉

랩핑기 대체용품의 활용

가격적인 부담으로 랩핑기 도입이 어렵다면 고무바, 파렛트 고정커버 등의 랩핑기 대체용품을 고려해 볼 수도 있다. 파렛트 고정커버는 적재된 물품을 전체적으로 덮어씌워 파렛트에 고정시키는 형태이며 맞춤형 제작도 가능하다. 고정커버는 일회용이지만 재질을 달리 하여 튼튼하게 만든다면 재활용도 가능한데, 이때는 회수 문제를 고려해야 한다. 파렛트 고정커버를 사용했을 경우에는 월 150만 원 수준의 랩 구매 비용을 절감하는 효과가 있다.

고무바는 높이 쌓여 있는 박스의 맨 윗부분을 묶는 형태로 사용된다. 이는 물건을 높이 쌓으면 무게중심 또한 위로 올라가는 원리를 이용한 것으로, 맨 윗부분만 묶어도 전체를 고정시키는 효과가 있다. 고무바를 묶는 방법은 랩핑의 80% 수준의 고정 효과가 있으며, 비교적 짧은 거리를 운송할 때 사용된다. 고무바는 반 영구적이지만 파렛트 고정커버와 마찬가지로 회수에 어려움이 있다.

> 06 팔레타이징 VS 벌크, 어느 쪽이 더 효율적일까?

파프리카를 일본으로 수출할 때 파렛트를 기반으로 한 수출물류 프로세스를 운영 중이었던 A업체는 컨설팅을 통해 팔레타이징과 벌크 중 어떤 것이 더 효율적인지를 알아보고자 했다. 팔레타이징 시스템이 더 효율적이라고는 하지만 대부분의 업체들이 벌크 방식으로 운영하고 있고, 실질적으로 팔레타이징을 이용할 때 적재 효율이 떨어지기 때문이었다.

과연 팔레타이징을 하는 것이 벌크 대비 어느 정도의 효율성을 가지고 있는지 컨설팅 결과를 통해 살펴해보도록 하자.

팔레타이징과 벌크의 효율성 비교

팔레타이징과 벌크의 효율성에 대한 의문을 풀기 위해 컨설팅 진행 중에 동일 품목을 가지고 실질적인 운영 효율 비교를 실시하였다. 그 결과 적재 효율은 팔레타이징의 경우 76.3%, 벌크의 경우 92.1%로 벌크의 적재 효율이 약 15% 높은 것으로 나타났으며, 발생 물류원가는 벌크 운영 시 팔레타이징 운영 시의 약 70% 수준으로 30%가 저렴한 것으로 나타났다. 즉, 벌크가 적재효율과 발생 물류원가 차원에서는 유리한 것으로 나타난 것이다.

그러나 컨테이너 적입 작업 시 팔레타이징 대비 벌크 작업시간이 약 4.5배 더 걸리는 것으로 나타났으며, 벌크 시에는 제품 이동 간에 파손 및 분실 리스크가 증가하였다. 또한 최종 출고분에 랩핑이 되지 않은 개별 박스 형태로 적재되어 제품 손·망실 발생 시 책임소재가 명확하지 않는 등 품질ロス(loss)율이 훨씬 높은 것으로 나타났다. 결과적으로 품질 로스로 인한 매출 손실액은 벌크가 팔레타이징 대비 약 13배가량 높게 나타났다.

장기적 관점에서 본 벌크와 팔레타이징의 장·단점

벌크의 경우, 팔레타이징에 필요한 시설이 필요 없어 투자비용이 들어가지 않고, 용적

에 파렛트에 대한 두께가 포함되지 않기 때문에 운송 시 적재효율 또한 높다. 당장을 생각한다면 업체에서는 고민할 이유가 없다. 중소 농식품 수출업체들이 대부분 벌크 방식을 선택하는 이유가 바로 이것이다. 투자비가 들어가지 않고 똑같은 물류비로 더 많은 양을 적재할 수 있기 때문이다. 또한 시장 진입을 위해서는 싼 가격에 공급하는 것이 중요하기 때문에 가격과 단가 측면에서 벌크 방식을 선택할 수밖에 없는 것이다.

그러나 시장에서 원하는 품질을 유지하기 위해서는 벌크 방식으로는 한계가 있을 수밖에 없다. 물류 운송의 모든 과정에서 제품 손상에 대한 리스크가 발생할 수 있기 때문이다.

장기적인 관점에서 볼 때 벌크 방식은 파렛트 방식보다는 품질 경쟁력이 떨어질 수밖에 없기 때문에 시장에서 장기간 경쟁력 우위를 점하고 시장을 확대해 나가기에는 한계가 있을 수밖에 없다. 이와 반대로, 컨설팅에 참여했던 A사의 경우 품질을 최우선으로 한 전략으로 기업의 신뢰도가 높아지면서 시장에서 좋은 호응을 얻고 있었다.

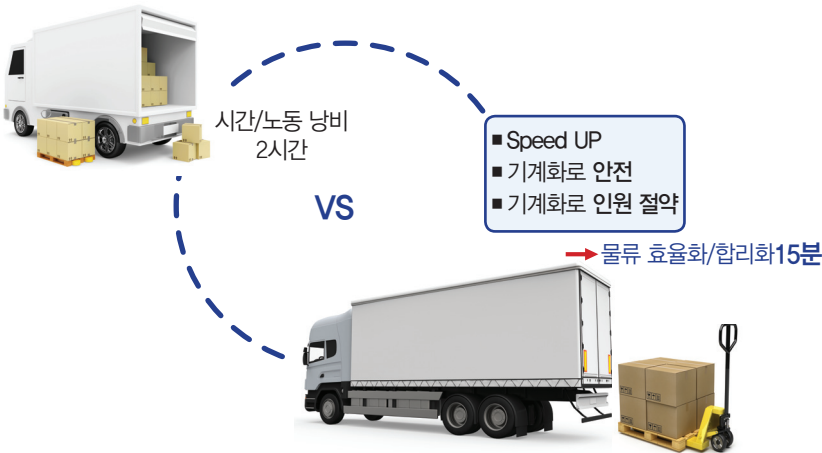
팔레타이징과 벌크의 운영 효율 비교에서도 드러났듯이, 벌크 형태 이용 시 적재효율이 높고 단순 발생 물류원가는 낮지만, 품질 로스에 대한 리스크가 커 결국 장기적으로는 팔레타이징을 했을 경우 벌크 대비 매출액이 훨씬 증가하는 것으로 결과가 나타났다. 수출업체의 품질 로스 절감은 결국에는 영업이익으로 귀결되므로 장기적인 효율을 위해서는 팔레타이징을 적극 검토할 필요가 있을 것으로 보인다.

팔레타이징으로 전환 시 고려해야 할 사항

벌크 방식으로 물류를 운영하던 기업이 팔레타이징 시스템으로 전환할 경우에는 몇 가지 살펴봐야 할 점이 있다. 가장 먼저 확인해야 할 것을 수입 바이어측에서도 팔레타이징을 원하는지 의견을 타진해 보는 것이다. 수입 바이어측에서 팔레타이징을 위한 설비가 없다면 팔레타이징을 위한 추가 투자비용이 발생하기 때문이다. 또한 국가별로 파렛트에 대한 규격이 조금씩 다르기 때문에 어떤 국가에 수출하느냐에 따라 그 나라에 맞는 규격을 선택해야 한다.

팔레타이징 시스템을 도입을 하기 위해서는 설비 투자가 이루어져야 하지만, 처음부터

팔레타이징에 필요한 모든 설비를 갖추실 필요는 없다. 기업의 여력과 물동량을 고려하여 단계적으로 팔레타이징을 준비하면 된다. 팔레타이징을 위해 필요한 기본적인 물품 및 설비는 파렛트, 포장재, 지게차 등이 있으며 파렛트의 경우 구매와 렌탈, 회수에 대한 내용을 자세히 알아보고 선택하는 것이 중요하다. 이후에 좀 더 여력이 된다면 팔레타이징을 위한 기계 설비를 추가로 구축하면 된다.



> 07 페리선과 화물선 동시운영을 통한 물류비 절감

일본으로 파프리카를 수출하는 A사는 페리선을 통해 부산에서 오사카항을 거쳐 다시 일본 내륙운송으로 동경까지 가는 루트를 이용하고 있다. 페리선의 경우, 화물선에 비해 리드타임이 짧고 통관도 수월하여 농식품 수출업체들이 많이 이용하고 있으나 화물선에 비해 운임이 상당히 비싼 편이다.

뿐만 아니라 일본은 내륙운송료가 상당히 비싼 편이기 때문에 A사는 물량 확대에 따른 오사카와 동경 간의 내륙운송 물류비가 상당한 부담으로 작용하고 있었다. A사의 컨설팅 내용을 통해 일본으로 수출하는 기업들이 물류비를 절감할 수 있는 방안은 무엇인지 알아보자.

페리선과 화물선 이용의 장·단점

페리선을 이용하면 부산에서 오사카까지 하루 만에 도착할 수 있다. 하지만 일본 내 파프리카 소비 도시는 동경, 관동지역에 밀집되어 있다. 오사카로 물건을 보내면 30% 정도를 오사카에 내려놓고, 나머지 70%는 다시 내륙운송을 통해 동경까지 올라가야 된다. 일본에서의 물류비는 우리나라에 비해 1.5~2배가 비싸다. 하지만 컨설팅에 참여한 A사의 경우, 품질을 가장 우선으로 생각하고 있었기 때문에 물류비가 더 들더라도 상품이 컨테이너 안에 있는 시간을 최소화하기 위해 이 루트를 선택했다.

페리선은 부산에서 동경까지 운항하는 서비스가 없다. 동경까지 가는 화물선이 있지만 3~4일 정도가 소요되는 데다 부두에서 적체가 많고 하역과 검역, 통관절차까지 밟게 되면 최소 5일에서 길게는 7~8일까지 걸리게 된다. 페리선을 이용할 경우 오사카까지 걸리는 시간이 길어야 이틀에서 이틀 반 정도 걸리는데, 내륙운송 시간을 생각하더라도 시간을 크게 줄일 수 있기 때문에 제품의 신선도를 우선 고려해야 할 경우에는 화물선을 이용하기가 어려운 상황이다.

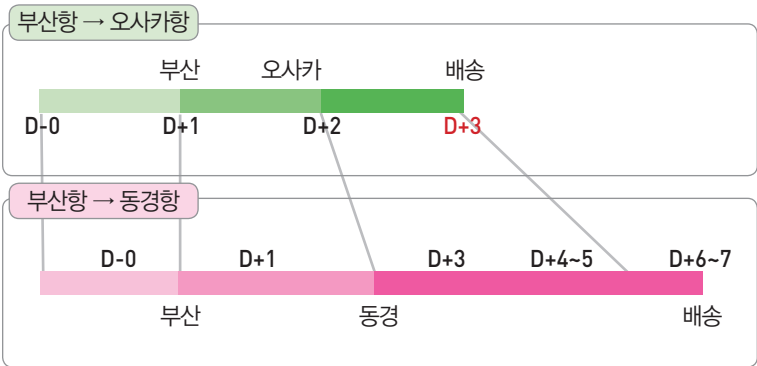
A사의 경우 수출 제품의 품질을 고려하여 페리선을 이용하고 있었기 때문에, 컨설팅과

정에서 오사카에서 동경까지 가는 일본 내 내륙운송 물류비 절감 방안도 고려되었다. 보통 우리나라의 경우 한 물류회사와 오래 거래를 하게 되면 물류비가 점차 올라가는 경우가 많이 있는데, A사의 경우에는 아주 좋은 조건으로 거래가 이뤄지고 있었다. 오사카의 물류창고와 운송업체를 오랫동안 이용하면서 고정적인 물량을 계속하여 거래하였기 때문에 긍정적인 이미지를 쌓을 수 있었고, 무엇보다 일본의 대형 바이어와 긴밀한 협력관계가 구축되어 있어서 내륙운송뿐만 아니라 해상운임에서도 유리한 조건으로 운송을 하고 있었다.

새로운 루트를 통한 물류비 절감 방안

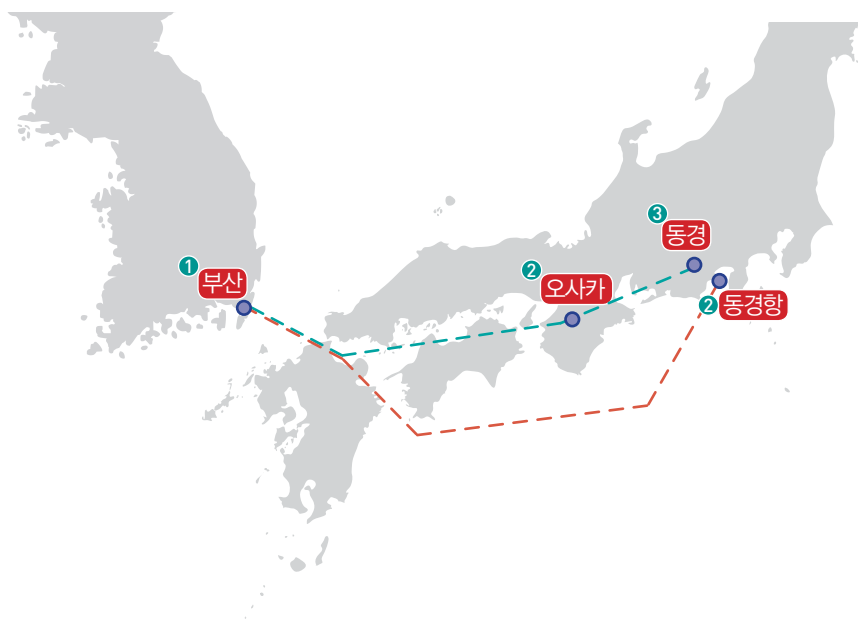
대일 수출물량의 확대가 예상되는 수출업체의 경우에는 페리선과 화물선을 동시에 운영하는 복합 운송(Multi-Modal) 방식을 통해 물류비를 절감하는 방안을 고려해 볼 필요가 있다. 이 방식은 관서지방으로 연결되는 페리선과 관동지방으로 직접 운송되는 화물선을 동시 이용하는 방식으로 고정적이고 납기일이 촉박하지 않은 발주물량은 화물선을 이용하여 일본 내의 내륙운송료를 절감시키고, 긴급 대응 물량의 경우 페리선을 이용하는 형태이다.

물량 배분에 따라 절감율은 차이가 있겠지만, 이러한 복합운송 방식을 통해 기존대비 약 10~15%의 물류비 절감효과를 거둘 수 있을 것으로 예상된다. 다만, 화물선의 경우에는 페리선에 비해 추가적인 리드타임이 3~4일 정도 발생할 수 있기 때문에 3~4일의 추가적인 리드타임에도 신선도에 큰 문제가 없는 품목의 경우에 한해 이용이 가능하다.



또한 2013년 9월 29일부터는 동경항으로 주1회 운항하는 RORO선이 신설되어 리드 타임 단축과 내륙 운송료를 절감할 수 있게 되었다.

그러나 주 1항차라는 제약과 아직은 운항 초기단계라 리스크가 다소 존재할 수 는 있으나, 서비스가 안정화되고 항차수가 늘어날 경우 일본 내 내륙운송료를 상당히 절감할 수 있는 좋은 수단이 될 것으로 보인다.



> 08 수출 운송 수단의 선택 시 고려사항

농식품 수출 시 가장 신경이 쓰이는 부분은 상품의 선도 유지이다. 농식품의 특성상 외부 환경에 민감한 품목들이 많기 때문에 수출 운송 수단을 선택할 때 가장 먼저 고려하지 않을 수 없는 부분이다.

하지만 선도 유지를 위해 많은 물류비용을 지불하기에는 수출업체의 부담이 너무 크다. 선도 유지와 물류비용뿐만 아니라 품목이나 단가나 납기 등 다양한 운송 조건에 따라 어떤 운송 수단을 선택하는 것이 유리한지 여러 사례를 들어 알아보도록 하자.

선도 유지와 물류비용을 고려한 복합일관운송

컨설팅에 참여했던 A사는 유럽 및 미주 지역에 느타리버섯을 수출하는 업체로, 선도 유지 및 주문 납기를 맞추기 위해서 일부 항공 운송을 이용하고 있었다. 그러나 단가가 높지 않은 버섯을 항공 운송으로 보내는데 지나치게 많은 물류비용이 발생하였다.

A사와 같은 경우에는 일정 구간까지는 해상으로 보내고 일정 구간은 항공을 이용하는 Sea & Air 형태의 복합운송 방식을 고려해 볼 수 있다. 리드타임은 항공 대비 늘어났겠지만, 비용 면에서는 효과를 볼 수 있다.

이처럼 운송수단은 상품과 고객 및 해당 기업이 처해 있는 상황에 따라 가장 적합한 운송수단 혹은 운송수단 간의 조합을 활용해야 한다. 여기서 운송수단의 조합은 항공, 컨테이너선, 페리선, 철도, 트럭 등을 필요에 따라 효과적으로 연계하는 복합일관운송(inter-modal)을 말한다.

복합일관운송 검토 및 적용 사례

B사는 느타리버섯 및 기타 버섯을 주로 미국 서부에 수출하는 기업으로, 이 지역까지는 총소요시간 및 선도 유지 측면에서 별 문제가 없었다. 그러나 미국 동부시장 및 유럽시장 등 본격적인 글로벌 시장에 진출하기 위한 새로운 전략목표를 달성하기에는



무리가 있었다. 운송 소요시간이 너무 길어 신선도 및 품질을 유지하기가 쉽지 않기 때문이다.

따라서 B사는 고품질 시장으로의 포지셔닝(High-end positioning)을 통해 마진율을 높여 항공운송의 경제적 타당성을 확보하고, 이를 통해 미 동부를 포함한 글로벌 시장 coverage를 확대해 나가는 것을 궁극적인 전략방향으로 정했다. 이러한 전략을 통해 해외시장 범위 및 물동량이 증대되면 aT - 인천국제공항공사 - 대한항공이 체결한 MOU를 활용하여 저렴한 가격으로 항공운송 이용이 가능해지기 때문에 이 기업의 글로벌 경쟁력이 더욱 제고될 것으로 예상된다.

그러나 B사 버섯제품의 현재 가격 수준과 물량으로는 항공운송을 활용하기 어렵고, 해상과 육상 운송을 연계하는 현재의 운송방식으로는 소요시간 및 신선도 유지가 문제가 되고 있다. 따라서 미국 서부항까지는 리퍼 컨테이너를 통한 해상운송을 이용하고, 동부지역으로는 항공운송을 이용함으로써 비용은 증대되더라도 신선도 유지 문제는 해결될 수 있다. 물론, 실제 적용 시는 물동량(CBM), 적재율, 운송 시점의 항공 및 해상 운임 등을 고려해야 하므로, case by case로 검토하여 최적의 운송수단 조합을 결정해야 한다.

C사의 경우는 이와 반대의 경우로, 해외시장으로의 수출을 위해 현재 제주항 - 목포항 - 부산 CFS의 루트를 활용하고 있으나 제주 - 부산 간 정기화물선을 활용하는

직납운송 방식으로 변경하여 3%의 운임절감과 운송시간의 감축이 가능하였다. 따라서 이용 가능한 운송대안에 대해 수시로 확인하고 최적의 운송수단을 활용할 수 있도록 노력해야 한다.

여건 변화에 따른 유연한 대응 필요

막걸리를 수출하는 D사의 경우, 경기 북부에 위치한 공장에서 부산항까지의 육상운송 비용 부담이 커서 연안운송을 이용하는 대안을 고려하였다. 현재 부산항 - 동경항 노선은 주 7회 운항하는데 비해 인천항 - 동경항의 경우 주 2회에 불과하고 운송 소요기간이 3일에서 5일로 늘어나지만, 20피트 리퍼 컨테이너 당 50만 원, 40피트 드라이 컨테이너 당 33만 원의 절감이 가능하다. 항차 편에 크게 제한을 받지 않는 살균주는 이 운송대안을 적극적으로 활용하고, 생주는 항차가 맞는 경우에 활용하는 방법을 통해 많은 비용절감이 가능했다.

현재 이용하고 있는 운송수단이나 루트가 현 시점에서는 최적의 선택일 수 있으나 상황은 지속적으로 변하고 있다. 운송시점의 물동량, 적재율, 운임, 시급성, 고객 및 시장상황, 신선도, 고객의 요구조건 등을 고려하여 항상 최적의 의사결정이 이루어질 수 있도록 다이내믹하게 대응하는 것이 중요하다.

> 09 물류공동화를 통한 물류 대응력 향상

컨설팅에 참여했던 A사는 딸기를 수출하는 업체로, 단일 물량으로는 출하 물동량이 크지 않아 내륙운송 시 물류업체와의 협상력이 떨어질 수밖에 없었다. 협상력 저하에 따라 배차, 가격, 온도 등의 조건을 협상하는데 있어서도 불리한 수밖에 없는 상황이었다.

또한 딸기의 경우, 신선도가 매우 중요한 품목으로 항공운송을 주로 이용하고 있었는데, 물량이 적기 때문에 항공료에 대한 협상력도 떨어져 물류비 부담이 상당히 많은 상황이었다. A사와 같은 중소 수출업체가 협상력을 높이기 위해 물류공동화에 참여했을 때 어떤 물류개선 효과가 있는지 상세히 알아보도록 하자.

물류공동화를 통한 협상력 증대

계약단위와 물동량 자체가 작을 경우, 단위 요율 자체가 높을 수밖에 없고, 계약에 대한 협상력과 물류 품질에 대한 협상력도 떨어질 수밖에 없다. 이와 같이 물량이 소량인 경우, 동일 품목 또는 유사 품목을 수출하는 업체 간 물류공동화를 추진하는 방법을 고려해 볼 필요가 있다. 물류공동화가 이루어지면 차량단위 물동량 계획배차, 지역별 집하를 실시할 수 있고, 출하 물동량을 통합하여 물류업체와 협상을 하게 되므로 구매 협상력을 기대 이상으로 끌어올릴 수 있다. 또한 동일 품목에 대한 온도관리를 통해 품질력 또한 강화되는 등 다양한 시너지 효과를 기대할 수 있다.

이밖에도 각각의 수출업체가 담당하던 물류업무를 통합물류대행사가 주관함으로써 수출업체 본연의 업무인 바이어 개척, 원물확보, 선별 및 포장개선 등의 업무에 집중할 수 있게 된다.

공동화에 대한 우려와 극복 방법

물류공동화는 물류비용 절감과 물류효율을 극대화하고, 협상력을 높이는 가장 좋은

방법이다. 그럼에도 불구하고 농식품 수출기업들이 물류공동화를 주저하는 이유는 각 업체 간의 입장 차이와 자사의 정보 유출에 대한 우려 때문이다. 이러한 문제를 극복하고 물류공동화를 실시하기 위해서는 무엇보다도 수출업체 간에 공동의 이익과 시너지를 이끌어 내려는 의식 공유가 중요하다. 이러한 우려 때문에 물류공동화를 꺼려한다면, 우선 물류공동화에 뜻이 있는 몇 개 업체가 먼저 시험적으로 물류공동화를 추진해 보는 것도 좋은 방법의 하나이다. 물류공동화를 추진하는 과정에서 각 업체 간의 의견을 조율함으로써 표준화된 방법을 도출할 수 있다. 물류 효율화를 위한 포장 단위와 포장 용기 등을 결정하고, 운송 방법을 논의하는 등 물류비 절감을 위한 공동의 목표를 향해 서로가 노력하게 된다.

또한 물류공동화는 필연적으로 규모의 경제가 발생하기 때문에 상당한 물류비 절감 효과를 가져올 수 있다. 농식품 수출업체들이 우려하는 정보 유출에 대한 문제는 정부가 인증한 종합물류업체를 선정하여 해결될 수 있을 것이며, 상품의 모집과 출하 과정에서 정보 유출에 대한 우려는 각 업체 간의 의견 조율과 문제 해결을 위한 노력을 통해 방법을 찾을 수 있을 것이다.

물류공동화를 통한 물류 효율성 증대

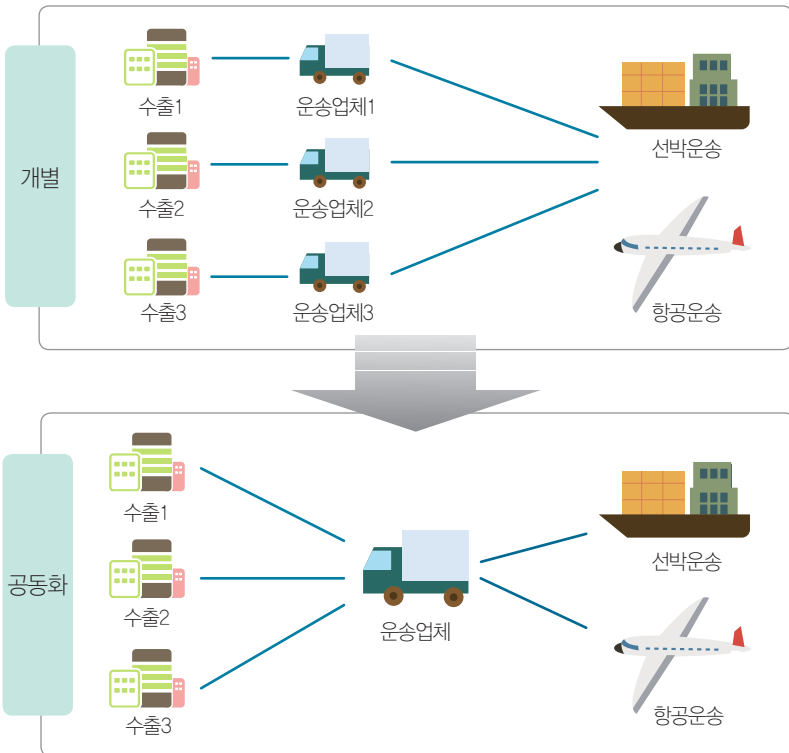
국내운송에서의 운송단위는 3파렛트가 기본이다. 그렇기 때문에 운송 물량이 3파렛트가 채 되지 않는 소규모 업체에서도 같은 가격을 지불해야 한다.

물류공동화를 실시했을 경우에는 파렛트 당 가격으로 규격화시킬 수 있기 때문에 물량이 적은 업체가 부당한 운임을 지불하지 않아도 된다. 물동량이 늘어나면서 국내뿐만 아니라 해상, 항공 운임 등 전체적인 물류비용 절감효과가 나타나며, 콜드체인화를 통해 품질 리스크를 줄일 수도 있다.

물류공동화가 되어 물동량이 늘어날수록 물류의 효율성이 높아져 물류비 절감효과가 커지게 되며, 포워딩사와의 협상력도 높아지게 된다. 특히 작은 기업일수록 물류비의 개선 여지가 더욱 크다. 소량 수출업체 간의 물량 공동화를 개별적인 업체 차원에서 시행하기 어렵다면, 물류공동화를 원하는 3~5개 업체가 모여 aT가 진행하는 공동물류 컨설팅에 참여하는 것도 좋은 방법이다.

▶ 물류공동화의 절차

- ① 공동화 참여업체의 개별 Needs 파악
(공동화 니즈가 없는 업체는 대상에서 제외)
- ② 물동흐름 파악 :
집하지 위치 – 집하물동량 – 출하단위 – 수출지별 출하물동량
- ③ 업체별 견적 작업
- ④ 제약조건 및 추가 개선조건 협의
(공동집하장 선정, 집하 및 배소시간 변경 등)
- ⑤ 개별 계약
- ⑥ Pilot TEST
- ⑦ 계약 실행



> 10 자가 물류와 3PL의 장·단점 및 운영 검토

물류관리의 주체를 정하는 문제는 농식품회사의 규모와 환경, 그리고 물동량에 따라 달라질 수 있다. 자가 물류와 3PL 중 어떤 방법이 자사의 물류 운영에 효율적인 방법인지 각각의 장·단점을 통해 알아보고, 소규모 농식품업체들이 물류 운영의 효율성을 제고하기 위해 실시한 물류공동화 사례를 살펴보고자 하자.

자가물류의 장·단점

자가물류란 화주기업이 자신의 물류업무를 직접 수행하는 것을 말한다. 자가물류는 화주기업 스스로 물류를 통제하기 때문에 물류관리에 있어 비효율적인 부분에 대해서 스스로 개선할 수 있고, 문제점이 발생하는 부분에 대해서 유연하게 조정할 수 있다는 장점이 있다.

또한 자사가 직접 물류관리를 하기 때문에 의지에 따라 정밀한 물류관리가 가능하다. 하지만 물동량이 어느 정도 증가하게 되면 비용이 급격히 상승하고, 물량 증가에 따른 주문 변수도 많아지게 된다. 뿐만 아니라 고객들 간의 다양한 문제가 생기는 등의 리스크가 발생한다.

3PL의 장·단점

3PL은 화주기업이 물류업무 중 일부 혹은 전체를 물류전문기업에 위탁하여 수행하는 것을 말한다. 농식품회사가 수출 및 물류 운송에 대한 업무를 3PL 기업에 위탁하면 우선, 농식품회사 본연의 핵심 업무인 생산과 R&D 등에 역량을 집중할 수 있기 때문에 양질의 농식품을 생산할 수 있다는 것이 가장 큰 장점이다.

3PL을 이용할 경우, 물동량이 증가할수록 물류비 절감효과가 더욱 커지는 점 또한 3PL의 장점 중 하나이다. 자가물류의 경우, 포장용품 등의 소모품을 대량으로 일거 구매하기 때문에 자금이 묶이게 되지만, 3PL 기업을 이용할 경우 이러한 비용이 일시

에 지출되지 않아 자금의 유동성이 생길 뿐만 아니라 물동량이 많아질수록 규모의 경제가 생겨 물류비를 더욱 절감할 수 있게 된다.

특히, 작은 회사일수록 물류비 개선 여지가 더 크다. 중소 농식품회사의 경우 물류공동화를 통해 3PL 기업을 이용하게 되면 물류비 절감 효과가 더욱 커지게 된다. 소규모 농식품회사의 경우 물동량이 많이 늘어나기가 어렵기 때문에 선사와의 협상력이 떨어질 수밖에 없다.

이때 물류공동화가 이루어지면, 규모의 경제와 함께 협상력이 배가되어 물류비를 더욱 절감할 수 있게 된다. 이와 함께 3PL 기업을 이용하게 되면 물류표준화가 이루어진다는 것도 큰 장점 중의 하나이다. 소규모 농식품회사의 경우 물류와 관련된 모든 부분에서 제각각인 경우가 많다. 이때 3PL 기업을 통해 물류표준화가 이루어지므로 그만큼 물류 효율화를 촉진하게 되는 계기가 된다.

3PL의 단점도 있다. 앞서 자가물류에서 말했던 장점들은 3PL에서 실현되기는 어려운 측면이 있다. 즉, 정밀한 물류관리, 맞춤형 물류관리를 하기가 쉽지 않다. 다수의 농식품기업 물류관리를 위탁받아 수행하고 있는 3PL 기업이 작은 회사들의 특성까지 모두 맞추주기관 현실적으로 불가능한 경우가 많다. 대신 물류의 표준화와 시스템화를 통해 이러한 단점들을 상당히 줄일 수 있다.

물류공동화 사례

공동물류화의 가장 이상적인 형태는 같은 국가에 수출하는 농식품 수출업체나 농가들이 한 지역에 모여 있는 경우, 그 지역에 물류센터를 가지고 있는 3PL 기업을 선정하여 공동으로 수출하는 것이다. 그러나 소규모의 농식품기업들이 공동물류화에 참여하기는 그리 쉽지 않다. 오랫동안 거래해 온 포워딩사들과의 관계가 있기 때문이다. 농식품 수출업체 입장에서선 관계가 돈독한 포워딩사와의 거래를 끊기가 쉽지 않다. 이밖에도 농식품업체 간의 이해관계나 입장 차이로 인한 문제도 물류공동화에 걸림돌이 되고 있다.

하지만 물동량이 많아질수록 물류비가 절감되는 것은 자명한 사실이다. 물류공동화는

물류비를 절감할 수 있을 뿐만 아니라 소규모 농식품업체의 협상력을 강화함으로써 물류 운영의 효율을 높이고, 리스크를 최소화할 수 있다는 장점이 있다.

한국버섯수출사업단(이하 KMC)은 국내 메이저 팡이버섯 업체의 공동물류화를 위해 만든 단체이다. KMC는 팡이버섯의 공동물류화를 통해 조달물류 부문에서 성공을 거뒀다. 팡이버섯의 원천기술을 가지고 있는 일본에 단체 자격으로 협상을 하여 로열티 단가를 낮춘 것이다. 판매물류 부문에서는 우선적으로 베트남 수출을 시험적으로 시행하고 있다. 현재 법인 사업체인 KMC가 수출 에이전트가 되어 여러 군데의 포워딩사와 물류계약을 맺고 있다.

▶ 물류업무 수행 주체별 물류 형태

- 1PL : 자기물류
화주기업이 자신의 물류업무를 직접 수행하는 것.
 - 2PL : 자회사물류
화주기업이 자회사나 계열사 등에 위탁하여
물류업무를 수행하는 것.
 - 3PL : 제3자물류
화주기업이 물류업무 중 일부 혹은 전체를
물류전문기업에 위탁하여 수행하는 것.
 - 4PL : 제4자물류
제3자물류가 발전한 개념으로,
물류기업이 화주기업에게 IT와 컨설팅 등
분야를 제휴하여 통합솔루션을 제공하는 것.
-

> 11 창고 보관 합리화로 보관 물류의 효율성 제고

물류 효율화 컨설팅에 참여했던 A사는 2개의 공장이 2차선 도로를 사이에 두고 분리되어 있었으며, 1공장 3개 창고, 2공장 1개 창고를 포함하여 총 4개의 창고를 운영하고 있었다. 창고 위치상의 불리한 점 외에도 보관창고 내 원부자재 적재의 효율성이 낮고 선입선출의 체계화가 미흡한 편이었다. 컨설팅을 통해 공간의 효율적인 운영뿐만 아니라 제품 불량률도 1% 이상 감소시킬 수 있는 것으로 나타났다. A사의 사례를 통해 창고 보관의 합리화 방안을 알아보도록 하자.

창고 보관의 비효율적인 사례와 개선 방안

A사의 경우, 4개 창고의 분할관리로 인해 보관의 효율성이 떨어지는 것은 물론이고 공간 활용도가 낮을 수밖에 없었다. 자재와 완제품 재고가 혼재되어 운영되고 있었고, 양 공장 간의 자재 및 완제품 이동에 따른 과도한 사내 물류비가 발생하였다. 창고 내에서도 구역화가 실시되고 있지 않았으며, 랙이 없이 1단으로 적재되어 있는 등 전체적으로 창고관리 프로세스가 확립되어 있지 않아 공간 활용도가 상당히 떨어지는 상태였다.

또한 주요 원재료인 쌀을 공장 옆 통로에 팔레트 상태로 평치하여 보관하고 있었다. 통로에는 간이 천장과 벽면이 있어 외부환경으로부터 어느 정도 차단되어 있기는 했지만 주변 생산시설의 특성 상 오염 및 습기에 직접 노출되어 있어 원재료가 상할 수 있는 위험이 컸다. 이에 따라 원재료의 선입선출이 어려웠고, 통로가 좁아 지게차 회전 반경이 확보되지 않는 어려움이 있었다.

전체적인 창고관리의 문제점을 해결하기 위한 컨설팅에서는 인테이너랙을 활용하는 방안이 제시되었다. 즉, 출입구와 45도 각도를 이룬 톱니형태로 랙을 설치함으로써 공간 효율을 극대화시키는 것이었다.

인테이너랙 설치로 지게차의 회전반경이 확보됨으로써 작업 효율이 개선되었으며, 기존에 평치하였던 원재료를 인테이너랙 3단 적재로 바꿈으로써 공간 활용도가 눈에 띄게 높아졌다.

뿐만 아니라 원재료 보관 면적의 증대로 1회 원재료 주문량이 증대될 수 있었고, 운송비 및 구매비의 절감이 가능하게 되었다. 이밖에도 선입선출, 습기 및 오염에 대한 노출 감소 등을 통해 원재료의 안전성을 개선하는 효과도 얻을 수 있었다.

▶ 창고 보관의 합리화를 위한 원칙

창고 보관의 합리화와 효율성을 개선하기 위해 다음과 같은 원칙을 적용해 보자.

- ❶ 물품의 입출고를 용이하게 하기 위해서 통로면에 보관한다.
- ❷ 평적보다는 팔레트, 랙 등을 이용하여 높이 쌓아 용적 효율을 향상시킨다.
- ❸ 상품 형식 변경이 잦고, 상품 수명 주기가 짧거나 파손, 감도가 생기기 쉬운 물품, 또는 입출고가 빈번한 제품을 입출고 지점과 가까운 곳에 위치시킨다.
- ❹ 보관품을 용이하게 식별할 수 있도록 가시성이 좋은 라벨, 색상 구분법 등을 사용한다.
- ❺ 동일 품목은 동일 장소에 보관하고, 유사품은 가까운 곳에 보관한다.
- ❻ 중량에 따라 보관장소나 높낮이를 조절한다.
- ❼ 창고 내에 미니맵 등을 설치하여 보관품의 장소와 선반 위치 등을 표시함으로써 업무 효율을 높인다.



창고 레이아웃 개선 및 체계적인 관리 프로세스 정립

보관구역 및 로케이션을 할당하는 과정이 시스템화 되어있지 않으면 품목에 할당되는 구역을 변경하거나 보관 로케이션을 결정할 때 현장 작업자의 경험적 판단에 의존하기 때문에 상당한 수준의 낭비가 발생한다. 이러한 비체계적인 관리방식은 화물의 평균 이동거리를 최소화하기 어려우며, 지게차의 이동거리, 운송 및 화물 취급시간 등에 있어서 비효율을 초래할 수밖에 없다. A업체는 컨설팅을 통해 창고 레이아웃 개선 및 체계적이고 합리적인 관리 프로세스를 적용하였고, 개선 효과에 대한 평가분석을 실시하였다. 개선방안의 도출은 다음과 같은 단계로 이루어졌다.

① 재고회전을 계산 및 화물보관구역 관리방식 결정

원부자재와 완제품의 재고 회전율을 계산하고, 이를 활용한 ABC분석(중요도 분석, 여기서는 재고 회전율이 높은 순서)이 실시되었으며, A업체 창고 운영의 특징을 고려하여 고정할당 방식을 채택하였다.

② 적정재고량 산출

A사의 경우, ERP를 도입한 지가 얼마 되지 않아 적정 재고량을 산출하기 위한 데이터가 부족하였다. 따라서 각 품목의 평균 재고 수준으로 대신하였으며, 추후 데이터가 축적되었을 때 적정 재고량 산정이 가능하도록 도출방안을 제시하였다.

③ 보관구역 정의

보관구역을 분석하여 적절한 그룹으로 묶고, 각 그룹은 대체로 출입구와 인접한 순서에 따라 순위가 배정되었다. 순위 결정 기준으로는 평균 이동거리, 평균 이동시간 등이 고려되었다.

④ 보관구역 할당

앞서 계산한 재고 회전율에 따라 회전율이 높은 개별 품목에 평균 재고량 비율만큼의 보관구역을 할당하였다. 이때 인접 순위가 높은 구역부터 할당이 이루어졌다.

이와 같은 개선방안의 효과를 분석한 결과, 지게차 평균 이동시간이 3.77% 감소하였으며, 지게차 이용률이 3.83% 감소한 것으로 나타났다. 또한 병목현상 발생 가능성에 대한 분석도 이루어져 작업 효율을 더욱 높일 수 있었다.

> 12 물류현장 개선으로 효율성 제고

물류효율화 컨설팅에 참여했던 A사는 물류현장의 효율적인 관리를 위해 나름대로의 지구 노력을 하고 있었지만, 물류센터의 운영 효율 진단 시 높은 점수를 받지는 못했다. 물류센터의 운용 효율을 높인다는 것은 곧 생산성 향상을 의미하는 것이기 때문에 농식품 수출업체들은 작업환경 개선에 보다 신경을 쓸 필요가 있다. A사의 컨설팅 사례를 통해 물류현장 개선을 위한 방안에는 어떤 것들이 있는지 살펴보도록 하자.

위험관리와 인적관리

물류현장의 효율적인 관리를 위한 체크 포인트는 크게 위험관리와 인적관리로 나누어 볼 수 있다. 먼저 위험관리는 안전사고, 배송사고, 상차사고, 파손 등 위험요소에 대한 관리를 말하며, 이러한 문제를 사전에 방지하기 위해 꾸준히 관리하고 있는지를 체크해 보아야 한다.

인적관리는 물류직원들에 대한 관리로, 인적관리에서 가장 관심 있게 지켜봐야 할 사항은 업무의 인수인계이다. 인수인계가 제대로 이루어지지 않으면 작업시간이 급격히 늘어날 뿐만 아니라 안전사고의 위험도 높아진다.

이직률이 높은 물류현장의 특성을 감안한다면 원활한 인수인계는 효율적인 물류관리를 위해 반드시 필요하다고 할 수 있다.

물류직원들의 이직률을 줄임으로써 인수인계로 인한 리스크를 사전에 방지하는 것도 좋은 방법 중의 하나이다. 물류현장에서 숙련된 직원들은 물류 효율화의 핵심이자 주체이다. 이들에게 일에 대한 의욕과 만족도를 높여주는 것은 어떤 인적관리보다 중요하다고 할 수 있다. 직원들의 성과나 보상에 대한 확실한 체계를 갖추고 있는지, 개인의 고충처리를 얼마나 잘 하고 있는지 등을 체크해 보아야 한다.

전문적인 컨설팅사의 컨설팅을 받아보지 않더라도 농식품 수출업체 자체적으로 물류 현장이 효율적으로 운영되고 있는지를 체크해 볼 수도 있다. 다음에 열거된 12가지 Check Point를 점검하여 개선해 보도록 하자.

〈물류현장 Check Point〉

- ❶ 물류현장 개선에 대한 의지가 있는가?
- ❷ 고객 만족을 위해 작업현장에서는 어떤 노력을 하는가?
- ❸ 작업현장에서 안전을 위한 기본적인 사항은 지켜지고 있는가?
- ❹ 시각화를 통한 업무의 표준화, 단순화가 이뤄지고 있는가?
- ❺ 일정관리는 계획대로 진행되고 있는가?
- ❻ 상황에 따른 적절한 대처가 즉시 이루어지고 있는가?
- ❼ 작업현장의 재고 파악과 정리정돈 수준은 어느 정도인가?
- ❽ 종업원의 태도와 복장, 예절 수준은 어느 정도인가?
- ❾ 설비와 기기에는 보수점검표가 부착되어 있는가?
- ❿ 환경변화에 따른 신속·정확한 대응이 이루어지고 있는가?
- ⓫ 업무를 통해 얻은 정보를 타 업무에 적용하고 있는가?
- ⓬ 품질 향상과 사고 재발방지를 위한 대책은 마련되어 있는가?

프로세스별 이슈사항과 개선방안

물류업무 프로세스별로 비효율적인 부분을 찾아내고, 이를 개선하는 방법도 있다. 일반적으로 물류는 입고 - 적치 - 피킹 - 상차 - 재고 등으로 나누어 볼 수 있는데, 프로세스별 이슈사항과 함께 설비 및 장비에 관한 이슈사항도 살펴볼 필요가 있다.



입고 관리

입고 과정에서 가장 많이 문제가 되는 것은 입고 예정정보의 부재이다. 입고 예정시간이 없기 때문에 물품이 분실되는 경우가 생길 수도 있고, 제때 입고가 되지 않아 상온에 노출되어 상하는 경우도 생길 수 있다.

또한 제품 입고시 검수가 되지 않아 나중에 문제가 발생할 수도 있다. 더구나 물품의 종류가 늘어나고 밴더들이 많아지게 되면 이러한 문제는 더욱 해결하기 어려워진다. 여기에 농식품의 종류에 따라 포장 용기도 상자, 팔레트 등으로 다양하여 물류의 효율을 더욱 떨어뜨리는 경우가 많다. 기존 업체들과의 거래에서는 그동안 익숙해져 있기 때문에 문제가 없지만, 공동화센터가 생기거나 기업의 규모가 커졌을 때는 납품하는 농가 입장이거나 농식품 기업 입장에서 혼잡이 생길 수밖에 없다.

이럴 경우, 우선 포장용기의 표준화와 바코드 시스템이 문제를 해결해 줄 수 있다. 바코드를 통한 입고예정시스템이 갖춰지면 언제 물품이 들어오는지 물류담당자가 미리 확인을 한 후 적치 위치를 정하고, 피킹 인원을 준비시키거나 검수 준비를 미리 끝낼 수도 있어 혼잡을 줄이고 리스크를 사전에 예방할 수 있게 된다.

적치 관리

농식품의 경우 입고와 적치 사이에 선별이라는 과정이 있다. 물건에 이상이 있는지 선별하여 예냉해야 할 것과 소독, 또는 검역을 해야 할 것 등을 구분하는 것이다. 적치 과정에서 가장 문제가 되는 것은 적치전략이 따로 마련되어 있지 않다는 것이다.

고회전 물품이나 저회전 물품이나에 따라, 빨리 상하는 것이냐, 그렇지 않는 것이냐에 따라 물품의 적치 위치를 정하고 동선을 최적화하는 것이 중요하다. 바코드 시스템에 출고 예정정보까지 넣게 되면 물품의 적치 위치를 자동으로 알려주기 때문에 더욱 효율을 높일 수 있다.

피킹 관리

피킹은 출고 전에 어떤 것을 출고할지 미리 정하는 것을 말한다. 사람이 피킹을 할 경우에는 오류가 생길 가능성이 있으므로 바코드시스템과 PDA단말기 등을 통해 오류를 줄일 수 있다.

또한 피킹 과정에서 랩핑기 등의 피킹 장비를 도입함으로써 인력과 시간을 줄일 수 있다. 보통 메이저급 바이어들이나 해외 유통업체에 직납하는 경우에는 반드시 바코드 시스템이 필요하다.

재고 관리

농식품은 주로 신선품이기 때문에 상대적으로 재고를 쌓아두지 않는 편이다. 그러나 요즘은 저장기술의 발달로 물류센터 안에서 저온창고에 보관하는 경우가 많아졌고, 이에 따라 재고 이슈도 늘어나고 있다.

재고 관리에서 가장 중요한 것은 품목별 저장 온도와 저장 기간이다. 예를 들어, 빵이 버섯의 경우 0.5도~1.5도가 최적 온도다. 3~4도가 넘어가면 생장이 시작되고, 0.5도 이하로 내려가면 냉해를 입게 된다.

그러나 농식품의 경우 온도 관리만으로는 재고 관리가 안 되는 경우가 있다. 온도 관리를 철저히 해도 식품이 상하는 경우가 있는데, 보다 정밀한 재고 관리를 위해 제품의 출고 빈도수, 판매 빈도수 등을 분석하는 등의 제고기법을 도입하는 것도 좋은 방법이다.

상차·출하 관리

입고 또는 적치 과정에서 출고 순서에 따라 물품의 위치를 정해놓았다면, 출고시간을 그만큼 줄일 수 있으며, 바코드를 통해 출고 예정정보를 확인하고 미리 준비함으로써 역시 출고 시간을 줄일 수 있으므로, 업무의 효율을 높일 수 있다.

> 13 중국 농식품 수출 시 고려사항

국내 농식품기업들이 통관에 가장 어려움을 겪고 있는 국가 중의 하나가 중국이다. 중국 농식품 통관이 어려운 이유를 분석하고, 원만한 통관을 위해 알아두면 편리한 몇 가지 팁에 대해 살펴보자. 또한 중국 농식품 통관에 대한 근본적인 대책과, aT가 추진하고 있는 중국 내 수출전진기지의 다양한 지원 제도에 대해서도 알아보도록 하자.



중국 농식품 통관의 어려움

중국에는 1,000여 개가 넘는 항구가 있는데, 그 중 해외 수출 물동량을 받아들이는 항구는 130여 개 정도라고 한다. 그러나 국내 수출업체들이 주로 이용하는 항구는 청도항, Weihai, 천진항, 대련항 등 서너 개 정도에 그치고 있다. 그나마 이러한 항구조차 통관이 상당히 까다로운 편이다. 중국의 경우 워낙 지역이 넓다 보니 각 지역의 세관마다 물류관련 규제가 다르고 중국 정부의 정책 변화도 예측하기 어려울 뿐만 아니라 외국 기업에 대한 상이한 잣대적응으로 국내 농식품 수출기업들이 통관에 큰 어려움을 겪고 있다.

청도항의 경우 가장 많은 농식품 통관이 이루어지는 곳이기 때문에 기존 업체는 통관에 큰 어려움이 없지만, 새로운 물품이 들어왔을 때에는 통관만 15~20일 정도가 걸리는 사례도 다수 발생한다. 이러한 문제 때문에 신제품일 경우 청도항이 아닌 천진항이나 대련항을 통해 수출하기도 한다.



중국에는 우리나라의 세관 역할을 하는 상검국이 있다. 이 상검국의 지정 창고를 거쳐야만 통관이 가능한데 절차가 상당히 복잡한 편이다. 특히 농식품의 경우 검역, 인증 등 중국에서 요구하는 사항들이 완벽하게 준비되어 있어야만 통관이 가능하다.

원만한 통관을 위한 몇 가지 팁

중국에 수출하는 농식품 통관을 수월하게 하기 위해서는 상검국 지정창고와 관계가 좋은 통관업체를 선택하는 것이 유리하다.

현재 국내 농식품업체의 가장 큰 문제는 130여 개의 항구 중 겨우 3~4개의 항구를 통해서만 수출이 이루어지고 있으며, 더 큰 문제는 한국 기업들이 접선하는 통관업체가 턱없이 부족하다는 것이다. 상황이 이렇다 보니 중국 측에서 주도권을 쥐고 애플을 먹는 경우가 많이 있다. 중국에 농식품을 수출하는 A사의 경우, 신제품을 통관할 때 최소한의 제품을 먼저 보내 시험통관을 한다. 폐기되더라도 상관없을 정도로 소량의 제품을 모의로 보내보는 것이다. 시험통관을 통해 문제가 없다는 것이 확인되었을 때 본 제품을 보내는 방법을 사용하면 시행착오를 줄일 수 있다.

또한 농식품기업들은 자사의 상품이 중국 통관 시 어떤 인증이 필요하고, 검역은 어떻게 해야 하는지 등의 정보를 미리 파악하여 사전에 준비를 해둬야 한다. 개별적인 파악이 어렵다면 aT나 물류기업 등에 자문을 요청해야 한다.

공식적인 것은 아니지만 중국도 일본의 블랙리스트 제도와 같은 관행이 암암리에 존재하기 때문에 사전 준비를 하지 않고 들어갔다가 통관이 되지 않았을 경우 다시 수출하기가 매우 어렵다. 특히 중소 농식품기업의 경우, 개별적으로 하려하지 말고 단체로 수출을 한다거나, 안전하게 통관할 수 있는 전문적인 물류기업을 이용하는 등 철저한 사전 준비로 까다로운 중국의 통관 절차를 극복해야 할 것이다.

현지 통관 정보에 밝은 에이전트 발굴 절실

하지만 대부분의 기업들은 물론이고 포워딩업체조차 간단한 정보조차 모르고 있는 형편이다. 현재 우리나라 포워딩업체 중에서는 해외 통제력을 가지고 있는 업체가 거의 없어 해외 바이어나 에이전트에 의존하고 있다.

국한된 정보와 극소수의 공급업체만 접선을 하기 때문에 통관이 제대로 이루어지지 않거나 시간도 오래 걸리는 상황이다. 이러한 문제를 해결하기 위해서는 무엇보다 현지 통관업체나 에이전트 발굴이 시급하다. 청도항이나 천진항의 경우, 우리나라 농식품 뿐만 아니라 전 세계적으로 많은 나라들의 제품이 통관되고 있으며, 통관사 또한 많이 있다.

그러나 우리나라 농식품 회사들은 극히 한정된 통관사와 부족한 정보로 어려움을 겪고 있다. A사처럼 규모가 큰 식품기업이 통관에 대한 문제로 컨설팅을 요청할 정도라면 중소 농식품업체들의 어려움이 어느 정도인지 짐작이 가고도 남는 일이다.

유럽의 물류기업들은 처음 중국에 진출할 때부터 통관에 대한 문제를 준비하고 들어온 상태이기 때문에 대부분 우리와 같은 어려움을 겪지 않는다고 한다. 우리 농식품 기업들이 원활한 통관이 이루어지기 위해서는 무엇보다도 중국 통관에 경험이 많고, 통관사들이나 세관과 관계가 좋은 업체를 찾는 것이 가장 중요하다.

중국에 진출한 대부분의 한국 물류기업은 자회사 물량을 취급하는 2PL 및 포워딩서비스 형태이다. 앞으로 3PL 전문기업이 중국 시장 진출 시 화주사와의 동반진출을 통해 초기 취급 물동량을 확보하는 것도 중국의 높은 통관 장벽을 뛰어넘는 좋은 방법이 될 것이다.

중국 내 콜드체인 관리의 어려움

중국에 있는 대다수의 냉장·냉동창고는 30~40년 전에 지은 낡은 시설로 용량 또한 턱없이 부족하고 콜드체인 관리기법도 낙후되어 제 기능을 다하지 못하고 있다. 특히 유제품과 같이 제품 유효기간이 있는 식품들의 경우, 국내 생산부터 중국 현지 유통까지의 소요시간이 길거나 운송차량의 항온유지상태가 불안정하면 제품의 변질 가능성이 높다.

국내 농식품기업들의 중국시장 진출이 지속적으로 증가하면서 안정적이고 체계화된 콜드체인 물류서비스에 대한 요구가 증가하고 있다. 그러나 중국 현지시장의 제약사항으로 국내 물류기업들의 중국 내수 콜드체인 시장 진출이 적극적이지 못한 상황이다.

한국의 농식품기업들은 중국의 복잡하고 까다로운 통관절차와 함께 중국 현지 콜드체인 인프라 및 관리체계 미흡으로 제품 신선도 유지와 현지 유통망 확대에 어려움을 겪고 있다. 이러한 상황에서 수출상품이 신선도를 유지하기 위해서는 현지 에이전트의 역할이 매우 중요하지만, 실상은 현지 에이전트조차 콜드체인 관리를 거의 하지 않고 있는 형편이다. 국내에서 아무리 콜드체인 관리를 철저하게 한다 하더라도 중국 현지 에이전트에게 상품이 넘어가면 신선도 유지가 이루어지지 않고 있는 것이 현실이다.

농식품 수출기업을 위한 수출전진기지 건설

aT는 국내 농식품 수출업체의 중국 진출을 지원하기 위해 칭다오에 농식품 수출전진기지 (물류센터)를 건설하기로 하고 2013년 6월 26일 착공에 들어갔다. 2014년 10월 준공을 목표로 건설하고 있는 농식품 수출전진기지는 약 1만 5000천㎡ 규모로, 냉동·냉장시설 등 물류창고와 마케팅을 담당할 사무동이 들어서게 된다.

칭다오 수출전진기지가 완공되어 2014년 11월부터 본격적으로 운영되기 시작하면 우리 농식품의 중국시장 개척에도 가속도가 붙을 것으로 예상된다. 특히 국내 수출농식품의 냉장·냉동 물류인프라가 구축돼 국내 농식품 수출업체의 물류비용 절감에 큰 도움이 될 것으로 기대되고 있다.

aT는 중국시장에 진출하거나 진출 계획이 있는 국내 농식품 수출업체를 대상으로 물류 보관료 지원 등 다양한 지원제도를 마련해 나갈 계획이다.



> 14 클레임 처리 시 유의사항

여타 산업의 물류에 비해 농식품 물류는 주위 환경의 영향을 많이 받기 때문에 바이어로부터 클레임이 발생할 확률이 상대적으로 높은 편이다. 클레임이 발생하지 않도록 사전에 조치하는 것이 가장 좋은 방법이지만, 어쩔 수 없이 발생하는 클레임에 대해서는 어떻게 대응하는 것이 좋은지 살펴보고, 클레임에 대비한 보험 가입 시 알아두어야 할 사항은 무엇인지 자세히 알아보자.

보험 가입 시 알아두어야 할 사항

농식품의 경우 다른 산업의 물류에 비해 주위 환경의 영향을 많이 받기 때문에 물류관리가 훨씬 까다롭다. 제품의 특성 상 클레임 요소가 많을 수밖에 없기 때문에 수출 과정에서 생길 수 있는 품질 리스크를 철저히 관리할 수 있도록 시스템을 구축해야 한다. 그럼에도 불구하고 바이어로부터 클레임이 제기되었을 때는 보험으로 처리하는 것이 바람직하다.

대부분의 수출자가 All Risk로 보험에 가입할 경우, 제품에 대한 보상이 모두 이루어질 것이라고 생각하는 경우가 많다. 그러나 보험사 측에서 해석하는 All Risk는 개념의 차이가 있다. 전위험 담보구간이라고는 하지만 농식품에는 해당이 안 되는 경우가 의외로 많기 때문에 실질적으로 보험사에서는 원인불명의 피해 사실에 대해서는 보상을 해주려고 하지 않는 사례가 다수이다.

그러므로 제품이 상하기 쉬운 농산물인 경우에는 All Risk의 보험 부분 외에 R.M.Q(보험사별 명칭은 차이가 있음)라고 하는 온도유지특약 약관에 추가 부보하는 것이 좋다.

운송사(선사, 항공사)의 관리 문제로 온도 유지가 되지 않아 발생한 손해에 대해서는 온도 유지가 되지 않았다는 기록과 피해 사실을 함께 입증할 경우 보험사로부터 보상을 받기가 좀 더 수월해진다.



클레임 발생시 대처 요령

수출자가 제품에 대한 보험에 가입한 경우라 할지라도 수입자가 제품에 대한 손상을 통보할 경우 경향이 없어 차분한 대응이 어려울 수도 있다. 또한 수입자의 경우, 수출자를 통해 보상만 받으면 된다고 생각하기 때문에 실질적 대응 프로세스에 대해 적극적이지 않은 경우가 대부분이다.

이럴 때에는 우선 현장을 유지하고, 즉시 사진 및 동영상 등 피해 입증자료를 확보하여 당일 가입된 보험사 서베이어에게 요청을 해야 한다.

농식품 수출 시 바이어로부터 문제가 제기되지 않도록 하는 것이 가장 좋은 방법이지만 부득이하게 클레임이 제기되었을 때는 보험으로 처리하는 것이 가장 현명한 방법이다.

농식품의 특성상 보험의 보장범위가 부족하다고 생각된다면 별도로 보험감독원에 제품에 대한 특별규약을 의뢰하는 방법도 있다.

> 15 파프리카의 수출운송 온도 관리

컨설팅에 참여했던 A사는 연중 파프리카를 수출하는 업체로, 기온이 상승하는 늦은 봄과 여름철에는 냉장(Reefer) 컨테이너를 이용하고 그 외의 기간에는 일반(Dry) 컨테이너로 수출을 하고 있었다. 그런데 우리나라 기후의 특성 상 간절기인 4~5월, 9~10월에는 일반 컨테이너로 수출했을 때 고온장해로 인한 제품 클레임이 다수 발생하였다.

그렇다고 그 기간 동안 전량을 냉장 컨테이너로 보내기에는 비용이 만만치 않은 데다 냉장 컨테이너는 일반 컨테이너에 비해 적재 효율이 낮기 때문에 물류비용에 큰 부담을 느끼고 있었다. A사의 컨설팅 결과를 통해 수출 운송 시 파프리카의 적정 온도는 몇 도이며 올바른 온도관리 방법은 무엇인지 알아보도록 하자.

파프리카의 적정 온도와 컨테이너의 선택

컨설팅을 통해 파프리카의 운송 적정 온도를 검증한 결과 8℃ 이하인 경우에 저온장해를 입고, 20℃ 이상인 경우에는 고온장해로 품질에 이상을 유발할 수 있는 것으로 나타났다.

또한 일 최고 기온이 기온이 14℃를 넘었을 때는 일반 컨테이너보다 냉장 컨테이너를 선택하는 것이 품질 이슈를 최소화할 수 있다는 결과를 확인하였다.

파프리카를 비롯한 신선농산물의 경우 비교적 온도에 민감한 경우가 많기 때문에 운송 과정에서 신선도를 유지하기 위해서는 컨테이너 선택에 신중을 기할 필요가 있다.

업무 담당자의 주관적인 판단에 의해 컨테이너 타입을 선택할 경우, 판단 오류를 범할 수도 있기 때문에 컨테이너 선택과 운송 중의 온도 관리에 관해서는 물류업체와 선사 의 노하우를 적극 활용하는 것이 좋다.



운송 중 온도측정장치를 통한 신선품 관리

A사의 경우, 창고 내부를 저온으로 세팅해 놓고, 하절기에는 냉장 컨테이너를 통해 운송하는 콜드체인 형태로 운영하고 있었지만 더욱 철저한 품질관리를 위해 끊임없이 리스크에 대한 대책을 세우고 있었다.

냉장 컨테이너 내에서 온도변화는 없는지 자체적으로 실험을 해보는 등 콜드체인 관리에 많은 관심을 갖고 있었다. A사는 이러한 노력을 통해 데이터를 얻어내고 분석 결과까지 도출하였지만, 이 분석 결과가 신뢰할 수 있는 것인지에 대한 확신이 서지 않았다. 농식품 업체로서는 규모가 큰 편이었는데도 불구하고 이와 같은 데이터를 분석할 수 있는 조직이 없었던 것이다.

자칫 사장될 수도 있었던 이 실험 결과는 컨설팅을 통해 다시 검증 절차를 거치게 되었다. A사가 우려했던 것처럼 온도에 민감한 품목의 경우, 냉장 컨테이너로 운송을 하더라도 문제가 생기는 경우가 종종 있다.

특히 신선농산물인 딸기나 버섯의 경우, 워낙 외부 환경에 민감하기 때문에 특별한 관리가 필요하다. 이럴 경우에는 물류사와 계약을 할 때 온도측정장치를 부착하는 조건으로 계약이 가능하다. 이를 통해 온도관리를 철저히 함으로써 운송 중에 생기는 제품의 손상이나 부패로 인한 클레임을 최소화할 수 있다.

> 16 딸기의 수출운송 온도 관리

컨설팅에 참여한 A사는 동남아로 딸기를 수출하는 업체로 딸기의 경우 곰팡이, 물러짐 등에 따른 클레임율이 높아 운송 시의 선도 유지 관리에 상당한 어려움을 겪고 있었다. A사의 사례를 중심으로 온·습도에 민감한 신선 농산물의 콜드체인 확보 방안에 대해서 알아보도록 하자.



콜드체인 역량 확보를 통한 품질관리

딸기는 온도와 습도에 매우 민감하고, 신선도가 상품 가치를 결정하기 때문에 물류 상의 효과적인 콜드체인 확보가 필수적이라고 할 수 있다. 딸기의 품질 유지를 위해 필요한 적정온도는 5℃ 수준으로, 콜드체인을 유지하는 부분이 상당히 어려워 물류과정 중에 품질 저하 소지가 매우 큰 품목이라고 할 수 있다.

A사의 경우 현지 공항부터 납품처까지의 물류과정에 대한 모니터링이 전혀 이루어지지 않고, 통제가 되지 않음에도 불구하고 상품에 대한 클레임은 수출업체가 모두 책임

을 저야하는 수출 구조를 가지고 있었다. 이는 대부분의 딸기 수출업체들에게도 빈번히 발생하는 문제로, 문제 해결을 위해서는 콜드체인을 확보할 수 있는 운송사의 선택이 매우 중요하다.

단순한 운송기능 뿐 아니라 운송사를 통한 운송사의 거점별 저온보관 시설과 저온차량, ULD(단위탑재용기)의 활용 등을 통해 전 프로세스에서의 콜드체인 역량 확보가 절대적으로 필요하며, 콜드체인 전 과정의 모니터링을 통해 품질관리 체계를 점검할 필요성이 있기 때문이다.

저온 IT와 RFID 태깅을 적용한 운영 방안

딸기처럼 온도와 습도에 민감한 품목의 품질관리를 위해서는 콜드체인의 유지 여부를 쉽게 모니터링할 수 있도록 IT와 융합한 물류체계를 활용하는 것이 가장 효과적인 방법이 될 수 있다.

특히 내륙운송 시 차량의 온도를 Web을 통해 실시간 모니터링할 수 있는 저온 IT를 도입함으로써 제품의 신선도 유지 및 콜드체인 관리를 강화할 수 있다. 또한 RFID 태그와 센서 태그 부착으로 물류 전 과정의 프로세스와 온도를 모니터링 할 수 있다.

파렛트나 박스에 온도를 체크, 기록하는 RFID SENSOR TAG를 부착하면 바이어는 제품 출하일로부터 도착 일까지의 시간대별 온도기록을 모두 확인할 수 있으며, 제품의 위치에 따른 온도의 분포와 적정 설정온도 등을 체크할 수 있다.

여기서 더 나아가 실시간으로 온·습도 기록과 위치 기록을 위성을 통해 실시간으로 확인할 수 있는 RTMS(Realtime Temperature Management System)의 상용화 연구도 진행 중에 있어 향후 보다 철저한 콜드체인 관리가 가능해 질 것으로 예상된다.

다만, 이러한 물류 IT 기기의 활용은 비용적인 측면에서 수출업체에 부가적인 부담으로 작용할 수 있기 때문에 개별업체 차원에서 도입하기에는 어려움이 있을 수 있다. 품목 협의체 등을 통해 업계 간 공동물류화를 가속화한다면, 이러한 물류 IT 기기의 도입 단가도 적절한 수준으로 제공될 여지가 매우 크다고 할 수 있다.

> 17 화훼류의 일본 수출 루트 개선

일본에 화훼를 수출하는 A사는 수년간의 일본 수출을 통해 부산→시모노세키→후쿠오카 물류센터→일본 전국 배송 루트를 안정적으로 이용하고 있었다. 시모노세키 항의 경우 검역 및 통관이 비교적 수월한 편이었지만, 시모노세키에서 후쿠오카 내륙운송은 역물류가 발생하는 구간으로 비효율적인 측면이 있었다. A사의 컨설팅 내용을 바탕으로 화훼 수출 시 물류상의 문제점 및 이슈는 무엇이며, 수출 루트 개선방안은 무엇인지 알아보도록 하자.

화훼류의 일본 수출시 물류상의 문제점 및 이슈

일본으로 화훼를 수출할 경우에는 상품의 품질 유지를 위한 온도관리와 통관, 검역이 가장 민감한 부분이라고 할 수 있다. 또한 물류서비스 관점에서는 일본 내에 여러 곳에 분포하는 전국 경매장까지의 일관배송서비스가 현지 물류의 핵심이라고 할 수 있다. 따라서 물류 루트를 고려할 때 통관 및 검역, 훈증창고, 저온 물류센터, 일본 전 지역 경매장 배송서비스, 저온 배송기능을 모두 충족하는지 살펴보아야 한다.

화훼 수출 루트 개선 방안

후쿠오카는 일본의 대표적인 화훼산지이고 많은 경매장을 보유한 까닭에 화훼물류 인프라와 배송 네트워크가 잘 갖춰져 있다. 국내 주요 화훼 수출업체들 또한 후쿠오카 지역에 허브 물류센터를 두고 있기 때문에 물류 루트 상으로는 부산-하카타(후쿠오



카) 노선을 통해 수출할 때가 부산-시모노세키 노선을 통해 수출할 때보다 물류비용이 절감된다.

하지만 대부분의 화훼 수출업체들이 시모노세키항을 경유하는 이유는 검역, 통관에서 혼증으로 이어지는 민감한 부분이 상대적으로 신속하고 편리하게 처리된다는 점 때문이었다. 이와는 달리 하카다항은 검역, 통관이 까다로울 뿐만 아니라 혼증 창고의 부재, 리퍼잭 이용의 어려움 등 민감한 제약 요소들로 인해 해당 노선을 이용하지 못하는 상황이었다.

그러나 앞서 말한 바와 같이 이동거리와 시간, 물류비 측면을 고려한다면 하카다항 루트를 적극 개발하는 것이 유리하다고 할 수 있다. 컨설팅을 통해 제약조건으로 여겼던 혼증 창고, 리퍼잭 문제 등 많은 부분이 해결 가능하다는 것을 확인하였다.

향후 부산-하카타 노선의 안정화가 검증되는 시점에는 국내의 일본 화훼 수출업체들도 노선 변경을 통해 물류비 절감을 검토해 볼 필요가 있다. 또한 화훼업계의 공동물류 대응을 통해 추가적인 물류비 경쟁력 확보가 가능할 것으로 보인다.



» 기존루트

부산 → 시모노세키항 → 후쿠오카물류센터 → 동경

» 변경루트1

부산 → 후쿠오카항 → 후쿠오카 물류센터 → 동경

» 변경루트2

부산 → 시모노세키항 → 시모노세키 물류센터/후쿠오카 물류센터 → 동경

Part 3
수출업체
물류컨설팅
참여 사례

> 농업회사법인 (주)로즈피아 (Rosepia Co.,Ltd)

회사 소개

농업회사법인 (주)로즈피아는 장미 유리온실을 운영하는 농가들이 2000년 7월 공동선별을 통해 첫 수출을 시작하면서 설립한 회사로, 전국 150여 회원 농가와 협약을 체결하여 수출하는 화훼류 대표 수출업체로 성장하였다. 현재는 장미, 국화, 백합을 일본과 러시아에 수출하고 있으며 품목 다변화를 통해 과채류까지 수출하고 있다.

물류효율화 컨설팅 참여 사유

작년 말부터 지속되고 있는 연화 환율 하락으로 농가 수익이 줄어들고 있는 어려운 상황 속에서, (주)로즈피아는 주 수출국인 일본 내의 화훼류 수출 물류비용을 절감할 목적으로 컨설팅을 신청하게 되었다.





컨설팅 효과 및 컨설팅을 통해 느낀 점

(주)로즈피아의 주요 이슈는 일본 내의 물류 비효율 개선을 통한 비용 절감이었다. 그동안 수출업체 자체적으로 물류비용 절감을 위해 상당한 노력을 기울여 왔다. 그러나 일본 내에서 역물류 구간이 발생하는 문제에 대해서는 여러 가지 제약사항으로 인해 해결을 하지 못하고 있는 상황이었다. 이에 따라 금번 컨설팅을 통하여 역물류 문제를 해결할 수 있는 방안에 대해 집중적으로 살펴보았다.

일본 내 역물류 구간을 없애기 위해 일본 수출 시 해상 루트를 기존 부산-시모노세키에서 부산-하카타로 변경하는 방안에 대해서 검토하였고, 기존의 물류루트 변경에 따라 대두되었던 하카다항의 리퍼잭 부족, 훈증창고 부재 등의 문제점은 컨설팅사의 일본 내 네트워크 활용을 통해 해결될 수 있음을 확인하였다. 이와 같이 물류루트를 변경할 경우 기존 방식 대비 연간 약 1억 원 이상의 절감효과가 있을 것으로 보고 있다.

(주)로즈피아는 그동안 관행처럼 진행해 왔던 물류 프로세스가 현재 상황에서 최선이라고 믿고 있었으나, 전문성을 확보하고 있는 물류업체로부터 프로세스에 대한 점검을 받음으로써 물류비용을 절감할 수 있는 방안을 마련할 수 있게 되었다. 향후 물류 시스템에 대한 방향성을 다시 한 번 생각할 수 있는 좋은 기회가 되었다고 밝혔다.

회사 소개

1999년 파프리카 생산을 기반으로 한 영농법인 및 시설온실농가의 공동출자로 설립된 농업회사법인 (주)농산은 우리나라 파프리카 수출의 중심에 서 있는 업체이다.

고품질과 안전성을 최우선으로 하는 회사 정책에 힘입어 성장을 거듭해 온 (주)농산은 매년 약 5~6천 톤의 생산량과 300억 원의 매출을 올리고 있다. 해를 거듭할수록 체계화된 공급 조절 능력과 최신 설비시스템을 갖추고 수출 영역을 넓혀 나가고 있는 (주)농산은 조직화, 규모화, 브랜드화를 통해 성공한 농업 혁신의 대표적인 사례로 꼽히는 업체이다.



물류효율화 컨설팅 참여 사유

과거 성장 위주의 전략에 기초하여 영업 위주의 운영을 해왔던 (주)농산은 국내외 파프리카 출고 물량 증가에 따라 물류운영의 효율 향상에 대한 이슈가 회사 내부에서 점차 대두되면서 국내외 출고 프로세스에 대한 운영 진단이 필요하다고 느끼고 있었다.

또한 파프리카를 농가에서 직접 수거하여 판매하는 구조였기 때문에 물류에 소요되는 비중이 상당히 높은 편이었다. 이에 따라 물류비 절감방안에 대한 필요성을 절감하고 물류효율화 컨설팅을 신청하게 되었다.



컨설팅 효과 및 컨설팅을 통해 느낀 점

컨설팅의 주요 과제는 수출물류 품질 향상 방향, 입고 물류비의 절감 방향, 수출물류비 절감 방향 등 크게 3가지로 구분되어 진행되었다. 수출물류의 품질 향상을 위해서 간 절기의 컨테이너 타입 선택에 따른 물류비 증감분석이 이루어졌으며, 이를 통해 객관적인 컨테이너 타입 설정에 대한 가이드라인을 수립하여 품질 제고를 도모하였다.

입고 부분에서는 기존의 물류 프로세스를 자세히 진단해 보고, 보다 효율적인 프로세스 개선 방안을 도출하였다. 수출물류 부분에서는 향후 물동량 증가에 따른 새로운 물류 루트 운영방안에 대해서 검토하였다.

(주)농산은 컨설팅을 통한 전반적인 물류비 절감액은 기대했던 것 보다는 다소 낮은 수준이어서 아쉬운 점도 있었지만, 회사를 운영하면서 물류운영에 대해 의문을 가졌던 부분에 대해서 상당 부분 해소할 수 있었다. 또한 객관적인 관점에서 물류운영 상태를 진단받음으로써 향후 운영 방향에 대한 가이드라인을 수립할 수 있어 매우 좋은 기회가 되었다고 한다. 향후 물류 운영 방향에 대해 고민하고 있는 업체라면 주저하지 말고 컨설팅을 받아볼 것을 권장한다고 밝혔다.

> 고덕원예무역 (Koduk Greenhouse Inc.)

회사 소개

1989년 9개 선인장 농가가 모여서 시작된 고덕원예는 2000년 수출전문회사인 고덕 원예무역을 설립하였다. 생산트레이를 사용하여 노동비를 기존 대비 51%나 절감하는 등 스마트 농법 도입으로 세계에서 가장 아름다운 선인장을 생산하고 있는 고덕원예 무역은 2000년 수출실적 200만 달러를 돌파하는 등 세계적인 선인장 수출업체로 자리매김하고 있다.

물류효율화 컨설팅 참여 사유

선인장은 특성상 콜드체인 관리가 중요한데, 고덕원예무역의 경우 수출 과정에서 원인을 알 수 없는 손상을 입어 클레임이 발생함으로써 이에 대한 원인 규명을 하고 싶었다. 또한 물류비용이 매출에서 차지하는 비중이 상당히 높기 때문에 이를 절감할 수 있는 방안을 모색하고자 컨설팅을 신청하게 되었다.





컨설팅 효과 및 컨설팅을 통해 느낀 점

고덕원예무역의 컨설팅은 제품의 손상 원인 규명과 수출물류비 절감방안, 향후 물류 프로세스 운영방안의 3가지로 나누어 진행되었다. 손상 원인의 규명은 쉽지 않은 과제였지만, 컨테이너 운송 과정 중의 온·습도 데이터 분석을 통하여 제습 관리 부분에 문제가 있을 수 있음을 확인하였다. 제습 관리를 위한 컨테이너 선택과 운영방법 및 향후 선사를 통한 온·습도 관리 방안 등 콜드체인을 강화하는 방안이 제시되었다. 수출물류비 부분에 있어서는 내륙운송에서 운송비를 절감할 수 있는 여지가 다소 있을 수 있고, 향후 무역 거래조건을 변경할 경우에는 해상운임이 상당 부분 절감될 수 있음을 확인하였다. 또한 향후 물동량 증가에 따른 물류 관리를 보다 효율화하기 위한 조직구조 및 물류비 관리체계 구축 방안도 제시되었다.

고덕원예무역은 금번 컨설팅을 통해 향후 제품 손상률을 줄이기 위한 방안을 체계적으로 살펴볼 수 있었고, 이에 따라 그동안 냉장 컨테이너 및 물류사 운영에 대한 의문점 등을 파악할 수 있어 좋은 기회가 되었다고 밝혔다. 또한 물류비용에 대한 적정성 진단 결과와 이를 바탕으로 제시된 물류비용 효율화 방안을 내년도 수출 시에 반영하여 시범적으로 운영해 보려고 계획하고 있다.

> (농)대흥농산주식회사 (Daeheung Co.,Ltd)

회사 소개

(농)대흥농산주식회사는 팽이버섯 재배공장 단일규모로 세계 최대 규모의 생산시설을 갖춘 업체로, 일 생산량이 70톤, 연간 생산량이 23,000톤에 달하고 국내 팽이버섯 시장 점유율도 40~50%에 이른다. 뿐만 아니라 미국, 캐나다, 베트남, 호주 등 해외 수출도 활발히 이루어지고 있으며, 2009년에는 910만 불의 수출 실적을 달성하여 수출탑을 수상하기도 한 팽이버섯 수출의 선두업체이다.

물류효율화 컨설팅 참여 사유

(농)대흥농산주식회사는 점차 수출 실적이 늘어나면서 해외물류 비용이 증가함에 따라 해외물류 부문의 비용 집행이 적절한 수준인지, 해외 수출 시 제품의 신선도를 보다 향상시킬 수 있는 방안이 있는지에 대해 체계적인 진단을 받아볼 필요성을 느껴 컨설팅을 신청하게 되었다.





컨설팅 효과 및 컨설팅을 통해 느낀 점

(농)대흥농산주식회사의 컨설팅은 통합선물류 체계 수립, 물류정보화 방안 수립, 물류관리 수준의 고도화 방안 수립이란 3가지 측면에서 진행되었다. (농)대흥농산주식회사의 경우 국내 부문과 수출 부문의 물류를 이원화하여 운영함에 따라 비용 지출이 다소 많을 수밖에 없는 구조였다. 하지만 수출과 국내 부문의 통합물류 체계를 구축하고 물류 아웃소싱 전략을 통해 연 8.7%의 물류비 절감이 가능한 것으로 나타났다. 3PL을 도입할 경우 국내 내륙운송 및 해외 운송에 대한 모니터링과 데이터 축적이 가능할 뿐 아니라, 콜드체인 운영을 실시간으로 확인할 수 있는 관제시스템(LBS) 도입으로 물류의 가시성을 확보할 수 있게 된다. 또한, 지역별 통합배차를 통한 작업 생산성과 긴급 주문에 대한 유연성이 향상될 것으로 기대되었다. 향후 물류관리 방안에 대해서는 물류조직을 일원화하고 성과관리를 할 수 있는 세부적인 방안이 모색되었다.

그간 (농)대흥농산주식회사에서는 현재의 물류시스템이 나름대로 최적화된 물류 시스템이라고 생각하고 있었으나 컨설팅을 통해 전반적인 물류시스템을 점검한 결과, 상당 부분 부족한 점을 발견할 수 있었다. 또한 중장기적 물류운영 전략에 대해서도 체계화 및 시스템화할 수 있는 좋은 계기가 되었다고 판단하고 있다. 향후 금번 컨설팅에서 도출된 개선 방안을 지속적으로 도입하고 효율적인 물류체계를 구축함으로써 한 단계 더 도약할 수 있는 계기가 될 것으로 기대하고 있다.

회사 소개

농업회사법인 (주)조이팜은 2011년 5월에 설립된 신생 수출회사로, 현재 30개 농가와 협약을 체결하여 싱가포르, 홍콩, 말레이시아, 태국, 러시아 등으로 딸기를 수출하고 있다. 산청 지역의 품질 좋은 딸기를 생산하여 CJ, 풀무원, 현대 그린푸드, 생협 등 대형 유통채널을 확보하여 활발하게 공급하고 있으며, 향후 점차 수출을 확대하고 시장을 다변화하기 위하여 다각적인 노력을 기울이고 있는 역동적인 회사이다.

물류효율화 컨설팅 참여 사유

수출을 시작한지 얼마 안 되어 수출 물류에 대한 체계적인 정보가 부족했기 때문에 컨설팅을 통해 (주)조이팜의 수출물류 체계를 확립하고 싶었다. 또한 딸기의 특성상 콜드 체인의 유지가 중요하고 향후 수출확대에 따라 물류비용도 증가할 것으로 예상되어, 이에 대한 대비 및 물류비 절감을 꾀하고자 컨설팅을 신청하게 되었다.





컨설팅 효과 및 컨설팅을 통해 느낀 점

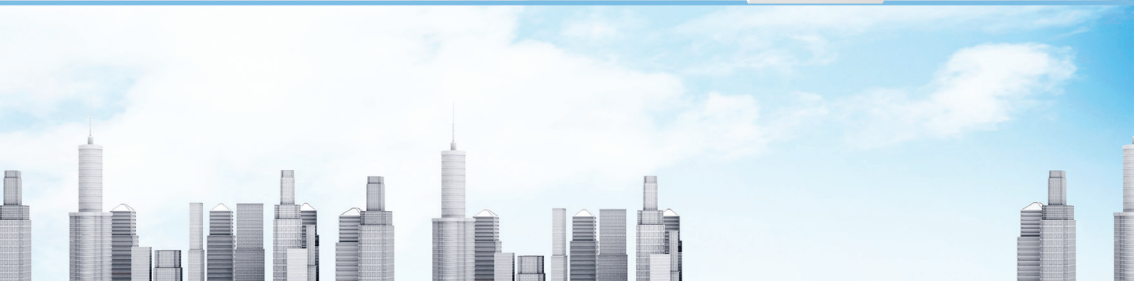
(주)조이팜의 경우 일 출하 물동량이 크지 않아 내륙운송의 배차, 가격, 온도 등 물류 운영에 대한 물류업체와의 협상에서 다소 불리할 수밖에 없고, 항공료의 비중이 매우 커서 물류비용이 많이 들어가는 부분이 가장 큰 문제였다. 컨설팅을 통해 조이팜과 같이 중소규모 딸기 수출업체들의 물류공동화를 통해 가격 협상력을 높일 수 있는 방안이 모색되었다. 중소규모 딸기 업체들은 물류비용 절감을 위해 물류공동화가 필요하다는 데에는 의견을 같이하였으나, 단기간에 물류공동화를 실현하기에는 어렵기 때문에 중장기적인 물류 방향을 설정하는데 초점을 맞추었다. 항공 운송료의 경우 금번 컨설팅사의 네트워크 활용과 조이팜의 물류단위 표준화를 통해 기존대비 5~8%의 물류비 절감이 가능한 것으로 나타났다.

금번 컨설팅을 통해 (주)조이팜은 향후 수출물류 운영 방안에 대한 구체적인 계획과 그림을 그릴 수 있게 된 점에 대해 만족을 표시했다. 또한 당장 항공물류비를 절감할 수 있는 방안이 도출됨에 따라 이에 대한 구체적인 방안을 컨설팅사와 긴밀하게 협조하기로 하였다.

Part 4
수출지원사업 소개



물류경쟁력 강화를 위한 지원사업



> 01 수출 물류비 지원

수출 물류비 지원사업이란?

포장·운송 등 물류비 부담이 큰 농식품 부류에 수출물류비의 일부를 지원하여 농식품 수출확대 및 농가소득 증대를 도모하는 사업입니다.

지원 대상은?

등록기준일로부터 과거 1년간 단일부류 수출실적(FOB)이 25만불 이상인 농식품 수출업체(제조사 포함/상호출자제한기업집단은 제외)는 신청 가능합니다.

단, 복수의 부류의 지원을 받기 위해서는 각 부류별 수출액이 25만불 이상 되어야 하며, 아래의 품목의 경우에는 수출물류비 지원을 받기 위해서 사전에 일본채소류 ID 취득 및 수출협의회 가입이 필요합니다.

『일본수출채소류안전관리지침』에 따른 일본 채소류 ID제도 대상품목은 수출물류비 지원을 위해 ID를 취득하여야 합니다.

• 대상품목 : 파프리카, 방울토마토, 오이, 고추, 깻잎

aT에서 관장하는 『품목별 수출협의회』가 구성되어 있는 품목은 협의회 회원사에 한하여 수출물류비를 지원하고 있으며, 수출협의회에 사전 가입이 필요합니다.

• 대상품목 : 파프리카, 버섯, 인삼, 김치, 유자차, 전통주, 배, 양란, 단감, 막걸리, 사과, 딸기

※ 관련문의처는 112 Page의 유관기관 연락처를 참고하시기 바랍니다.

지원 대상 품목은?

농가소득 제고를 위해 국내산 과실류, 채소류, 화훼류, 김치류, 축산물, 인삼류, 전통주, 장류, 차류, 쌀가공품 10개 부류에 대하여 지원합니다.

지원액 산출방법은?

수출물류비는 품목별·국가별·운송수단별 산정되어있는 표준물류비에 당해연도에 지침에서 발표되는 품목별 지원비율 이내에서 지원합니다. '13년도에는 품목별로 표준물류비의 8~10%가 지원되었습니다.

지원액 = 수출물량 × 표준물류비의 일정비율(%)

* 품목별 · 국가별 세부 지원단가는 담당부서(02-6300-1358)로 전화주시면
안내 해 드립니다.

인센티브 지원 사항은?

아래의 해당사항이 있을 경우에는 수출 물류비에 추가적으로 인센티브를 지급받을 수 있습니다. 인센티브 지급 비율은 매년 변동될 수 있으며, 연초 지침에 의해 확정됩니다.

| 인센티브 지원 내용 |

전략시장 인센티브

- 수출전략품목을 전략시장 대상국가(품목별 3개국)로 수출 시에 표준물류비의 7% 추가 지원
- ※ 매년 대상품목 및 국가는 지침을 통해 발표지원

원예전문생산단지 인센티브

- 정부지정 원예전문생산단지에서 생산된 물량 수출 시에 인센티브 지원
- 원예전문생산단지 평가결과에 따라 최우수단지는 표준물류비의 10%, 우수단지는 7% 지원

수출선도조직 인센티브

- 품목별 농식품 수출선도조직이 품위기준에 적합하게 수출하였을 경우 해당물량에 대해 인센티브 지원
- 선도조직 운영실적 평가결과에 따라 최우수조직은 표준물류비의 7%, 우수조직은 (신규 조직 포함) 5%, 일반조직은 3% 지원
- ※2개 이상 수출업체로 구성된 연합법인 선도조직은 적정성 심의 후 표준물류비의 3% 이내에서 연합법인 인센티브 추가 지원

신청 방법과 제출 서류는?

수출자는 aT 수출지원시스템(<http://atess.at.or.kr>)에 매월 신청기간 (당월 25일부터 ~ 다음달 5일내) 에 물류비 신청정보를 입력하고 수출자의 주 사무소 소재지에 있는 aT 지사에 수출실적 증빙을 제출합니다.

| 수출실적 증빙 제출서류 |

공통 제출	수출신고필증 COPY본 및 B/L COPY본
해당사항 있을 경우 제출	① 관세무역개발원 무역통계정보 제공 동의서 (신규신청, 신고내용 변경 시) ② 계좌입금 요청서(신규신청, 신고내용 변경 시) ③ 국내운송내역을 확인할 수 있는 운송장 COPY본 (운송기점이 강원, 제주지역인 경우에 한함) ④ (전통주) 전통주 제조면허 사본 또는 전통식품명인 지정서 사본 ⑤ (축산물) 동물검역증명서 ⑥ (가공식품) 국산원료 사용 수출품 제조 확인서 ※ 가공식품: 유자차, 감귤농축액, 전통주, 유가공품, 돈육열처리가공품, 장류, 쌀가공품, 녹차 ⑦ (김치/인삼) 캐릭터사용(부차)수출확인서 ⑧ (채소류, 과실류, 화훼류) 정부지정 원예전문생산단지 농산물 출하공급 확인서 ⑨ (채소류, 과실류, 화훼류) 정부지정 원예전문생산단지 농가별 출하 내역서 ⑩ (제조자 또는 물품공급자에게 수출물류비 지원을 동의한 수출자) 판매촉진사업비 지원 동의(확인)서

> 02 공동물류 활성화 지원

공동물류활성화 지원사업이란?

주요 수출항로별 공동물류를 담당하는 물류전문업체(포워더)를 선정하여 물량 규모화에 따른 수출업체의 해상운임을 절감하는 것을 목적으로 하는 사업입니다.

운영 노선은?

'13년 기준 농식품 수출업체 이용이 많은 아래의 20개 수출 해상노선을 대상으로 하였으며, 매년 운영 해상노선이 확대되는 추세입니다.

|운영 노선 현황 ('13)|

일본	미국	중국	대만
① 부산 → 도쿄 ② 인천 → 도쿄 ③ 부산 → 시모노세키 (화물선/페리선) ④ 부산 → 오사카 (화물선/페리선) ⑤ 부산 → 요코하마	① 부산 → LA ② 광양 → LA ③ 부산 → 뉴욕	① 부산 → 상해 ② 인천 → 상해 ③ 부산 → 청도 ④ 부산 → 대련 ⑤ 인천 → 대련 (화물선/페리선) ⑥ 부산 → 홍콩	① 부산 →基隆 ② 광양 →基隆 ③ 부산 → 카오슝
싱가포르	태국	호주	
부산 → 싱가포르	부산 → 방콕	부산 → 멜버른	

지원 대상은?

농식품 수출업체(화주)라면 누구나 신청이 가능합니다.

지원 사항은?

aT에서 주요 해상노선별로 지정된 공동물류업체(포워더)를 이용할 경우 시중 운임대비 저렴한 해상운임을 이용하실 수 있습니다. 또한, 지정된 공동물류업체를 이용하시면 컨테이너 당 발생하는 국내 발생분 THC(Terminal Handling Charge)를 추가적으로 지원받을 수 있습니다.

- 단, aT에서 수출물류비를 지원받고 있는 물량의 경우에는 중복지원 문제로 THC 지원은 받으실 수 없으며, 수산·임산물물의 경우에도 재원 성격상 지원이 어렵습니다.
- 상호출자제한기업집단에 속한 기업의 경우 THC 지원은 받으실 수 없습니다.
- THC를 지원받지 못하더라도 지정된 공동물류업체의 해상운임은 이용이 가능합니다. THC는 수출업체 당 연간 3천 만원 한도 내에서 지원하며, 아래의 지원한도액 이내에서 실비를 지원합니다.

| 인센티브(THC)지원한도 |

FCL 20ft Dry : 116,000원 / FCL 20ft Reefer : 218,000원
 FCL 40ft Dry : 158,000원 / FCL 40ft Reefer : 291,000원
 LCL : R-ton당 6,000원

신청 방법과 세부 이용 절차는?

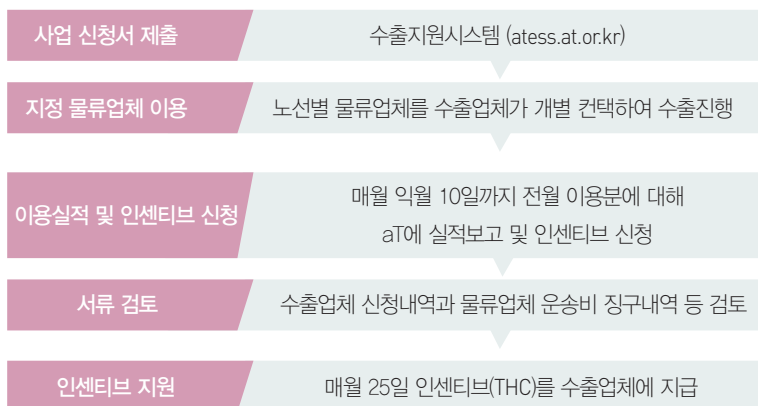
사업 참여를 위해서는 우선적으로 사업 신청이 필요합니다. 아래와 같이 온라인 신청을 통해서 지원신청서를 작성하여 제출합니다.

| 신청 방법 |



※ 온라인 지원신청서 작성한 후에는 상세 이용 절차에 대한 안내메일이 온라인 지원 신청 시 작성한 이메일로 발송됩니다. 해당 안내메일을 참조하시어 이용 절차에 따라 이용하시기 바라며, 통상적인 이용 절차는 다음과 같습니다.

|이용 절차|



사업 참여 시 참고사항은?

사업 참여 시 수출지원시스템(atess.at.or.kr)에 공개된 노선별 해상운임을 확인하신 후 이용하여 주시기 바랍니다. 인센티브 지원은 연초 홈페이지 상에 공개된 수출노선과 해상운임으로 지정 물류업체 이용 시에만 지원됨을 유의하여 주시기 바랍니다.

사업기간 중 노선별 해상운임이 큰 폭으로 변동될 시에는 사전 공지 후 운임이 변경될 수 있습니다.

> 03 수출 농식품 물류효율화 컨설팅

수출 농식품 물류효율화 컨설팅이란?

물류컨설팅 전문업체가 수출업체를 직접 방문하여 수출업체의 물류 단계별 현황 진단을 통해 물류비용 절감 및 효율화를 위한 최적화 솔루션을 제공하는 사업입니다.

농식품 수출업체에게 컨설팅이 필요한 이유는?

물류비용 절감 및 효율화를 위해 수출업체 자체적으로 노력하고 있으나, 물류전반에 대한 정보 부족과 인력의 한계로 성과가 크지 않은 경우가 대부분입니다. 컨설팅 참여를 통해 물류전문인력으로부터 물류 전반에 대해 비효율은 없는지 진단을 받아 물류비용을 최소화하고 물류 프로세스 전반에 재정립을 통해 국제적인 수출기업으로의 성장의 발판을 마련할 수 있습니다.

물류효율화 컨설팅에서 주로 다루는 내용은?

생산에서 수출까지의 전 과정에 발생하는 물류에 대하여 단계별로 컨설팅을 수행하며, 수출업체 진단을 통해 수출업체가 직접적인 애로사항과 개선이 필요한 부분에 대해서는 맞춤형 집중 컨설팅을 실시합니다.

| 컨설팅 주요 내용 |

물류비 절감방안

현재 물류비용(국내·국제 운송비)이 적절한 수준인지?

물류비용 절감을 위한 최적화 방안은 무엇인지?

물류프로세스

개선차량운영에 있어 비효율은 없는지?

보관·하역 등 물류작업의 비효율적 요소는 없는지?

가장 적합한 재고관리 방법은 무엇인지?

물류루트의 설정이 적절한지?

운송·통관의 리드타임을 줄이기 위한 방법은 없는지?

국내외 물류센터의 거점은 적절하게 설정되었는지?

콜드체인 시스템을 최적화하기 위한 방안은 무엇인지?

공동물류체계

공동물류를 통한 물류비 절감 기회가 있는지?

공동물류를 위한 구축 방안은 무엇인지?

물류IT시스템

물류운영 효율화를 극대화하기 위한 정보시스템은 무엇인지?

물류정보시스템 단계별 도입방안은 무엇인지?

물류성과관리

물류조직 구성은 어떻게 해야 효율적인지?

물류성과는 어떻게 평가하고 관리할 것인지?

물류효율화 컨설팅의 진행 방법 및 소요되는 시간은?

물류효율화 컨설팅은 아래와 같은 단계를 거쳐 진행되며, 통상 수출업체의 물류진단에서 개선 방안의 도출까지는 최소 10~12주가 소요됩니다. 단, 컨설팅 범위에 따라서 물류 컨설팅의 기간은 조정될 수 있습니다.

| 컨설팅 진행 |



물류효율화 컨설팅 기관은?

컨설팅기관은 물류기업, 물류관련 연구원 등 물류전문인력과 노하우를 보유한 전문 물류전문기관으로 aT에서 구성된 전문가 집단의 평가를 통해 매년 POOL을 구성하고 있으며, 수출업체의 희망순위에 따라 매칭이 진행됩니다.

| '13년 컨설팅 POOL현황 |

동원산업(주), 씨제이대한통운(주), 한국물류산업정책연구원, 현대로지스틱스(주)

신청 방법과 선정 절차는?

물류효율화 컨설팅 신청업체 모집공고는 상반기와 하반기 두 번에 걸쳐 진행되며, 공고된 신청 기간 내에 온라인 홈페이지를 이용하시면 됩니다.

| 신청 방법 |



신청서 제출 후에는 컨설팅 이슈와 컨설팅 효과를 고려한 수출업체 심사를 실시하여 컨설팅 참여 업체를 확정하게 되며 컨설팅 참여 업체로 선정되면 사업 설명회를 통해 물류컨설팅 기관과의 사전 미팅 후 컨설팅 기관과 수출업체의 1:1 매칭이 진행됩니다.

지원 사항은?

수출업체별로 사전 진단을 통해 컨설팅 수행 범위에 따라 컨설팅 소요 비용이 결정되며, 컨설팅 소요 비용의 90%를 지원합니다.

> 04 수출 농식품 해외공동물류센터 지원

수출 농식품 해외공동물류센터 지원사업이란?

해외 주요 거점별로 해외공동물류센터를 지정하여 해외물류기반을 구축함으로써 물류 효율화를 통한 수출 농식품의 가격 경쟁력을 제고하고 소량주문에 대한 적기 대응을 통해 시장 진출 확대를 도모하는 사업입니다.

수출 농식품 해외공동물류센터 운영 현황은?

해외공동물류센터는 해외aT가 소재하고 있는 국가를 중심으로 13년 기준 9개국 17지역 29개소가 운영되고 있습니다.

| 해외공동물류센터 운영 국가 및 지역 |



지원 대상은?

한국농식품을 수출하는 수출업체의 현지법인 및 한국농식품을 수입하는 현지 바이어입니다.

지원 사항은?

해외 주요 거점별로 aT에서 지정한 해외공동물류센터(냉장·냉동창고)를 이용할 시 이용료의 80%를 지원하고 있습니다. 업체 당 지원 한도는 10~30백만 원이며, 매년 이용실적, 성과 등에 따라 차등 지원하고 있습니다.

신청 방법과 세부 이용 절차는?

해외공동물류센터 신규 이용업체 모집공고는 상반기와 하반기 두 번에 걸쳐 진행되며, 공고된 신청 기간 내에 해당지역의 해외 aT센터에 지원 신청서와 증빙서류(사업자등록증, 한국 농식품 수입실적 증빙 등)를 제출하시면 됩니다. 선정평가를 거쳐 최종적으로 이용업체로 선정된 업체는 연간 업체 당 지원한도 내에서 해외공동물류센터 이용이 가능합니다.

|이용 절차|



수출인프라 강화를 위한 지원사업



RUSSIA

KAZAKHSTAN

MONGOLIA

INDIA

THAILAND

Philippines



AUSTRALIA

INDIAN OCEAN

Great Australian Uplift

> 01 수출 보험 지원

수출보험 지원사업이란?

농식품 수출업체의 환율변동 위험, 수출대금 미회수 위험, 수입국 안전성 강화에 따른 수출품 반송 또는 현지폐기 위험 등 수출에 따른 리스크를 최소화하여 수출활성화를 도모하고자 한국무역보험공사와 협력하여 수출업체를 지원하는 사업입니다.

지원 대상은?

HS코드 기준 01~24부류를 수출하는 농식품 수출업체가 지원대상이며, 재원의 성격 상 수산물과 임산물, 연초류를 위주로 수출하는 업체와 상호출자제한기업집단에 속하는 기업은 지원이 제외됩니다.

지원하는 보험 상품은?

지원이 가능한 보험 상품은 한국무역보험공사에서 제공하는 환변동보험료와 단기 수출보험료입니다.

지원항목	환변동보험료	단기수출보험료
지원대상	일반형, 범위제한 선물환, 옵션형 환변동보험 가입비	선적후 및 농수산물패키지, 중소기업 플러스 단체보험 가입비
지원비율	가입보험료의 90%	가입보험료의 90% (단, 단체보험은 100%)
지원한도	10백만 원 한도	10백만 원 한도

신청 방법과 세부 이용 절차는?

가입하고자 하는 상품에 대한 세부적인 보장내용 및 가입절차에 대해서는 소재지내의 무역보험공사의 영업점과 상담 후에 가입하시면 됩니다. 보험 상담 시 농식품 수출업체의 경우 aT 지원상품을 안내를 요청하시면 되며, 보험 가입 시 수출업체 자부담분 10%만 납부하시면 됩니다

| 신청 문의서 |

(보험가입/절차/서류 등) 한국무역보험공사 ☎ 02-399-7038, www.ksure.or.kr
(지원기준) 한국농수산식품유통공사 ☎ 02-6300-1352, 1358

| 접수처 |

한국무역보험공사 본사 또는 해당지사(지원신청서는 보험공사에 문의)

영업점	연락처	영업점	연락처
서울지사	02-551-0481~5	부산지사	051-245-3981~3
인천지사	032-422-2713~7	광주전남지사	062-226-4820~6
울산지사	052-261-1833~6	경기지사	031-259-7600
강원지사	033-765-1060~4	충북지사	043-236-1301~4
경남지사	055-286-9394~6	제주주재원	064-751-6601~2
대구경북지사	053-252-4932~5	대전충남지사	042-526-3291~4
경기북부지사	031-932-3501~6	전북지사	063-276-2360~3
본사	02-399-7038		

보험상품별 소개

| 일반선물환 (Forward) |

환율 하락 시 보험공사에서 환차손(보험금)지급하고,
환율 상승 시 업체에서 환차익(환수금) 납부하는 상품
- 보험금 지급 : 보장환율 > 결제환율 시 / 환수금 납부 : 보장환율 < 결제환율 시
※ 환율하락 시 보장이 탁월하나, 환율 상승 시에는 수출업체에 부담

| 범위제한선물환 (Collar) |

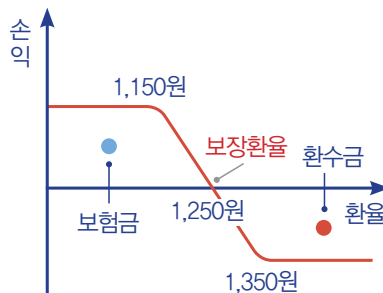
일반 선물환 방식과 달리 일정구간에서는 보험금과 환수금의 납부가 면제되는 상품

- 보험금과 환수금이 최초 약정된 범위로 제한
- 범위 제한 금액 : ± 50 원, ± 100 원, ± 200 원 상품 운용

【환차손 및 환차익 발생 시 손익(-100원 ~ 보장환율 ~ +100원)】

결제환율(A)	보장환율(B)	부보금액(C/\$)	헤지손익(D/)
1,100	1,250	1,000,000	+100백만원
1,150	1,250	1,000,000	+100백만원
1,200	1,250	1,000,000	+50백만원
1,250	1,250	1,000,000	0
1,300	1,250	1,000,000	-50백만원
1,350	1,250	1,000,000	-100백만원
1,400	1,250	1,000,000	-100백만원

- 헤지손익 마이너스(-)는 보험계약자가 수출보험공사에 납부하여야 하는 환차익을 의미
- 환율이 큰 폭 상승하여도 보험계약자가 환입해야하는 금액은 달러당 50원, 100원, 200원으로 제한

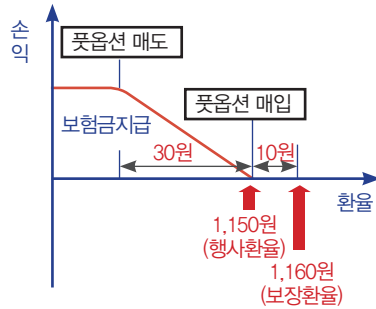


| 부분보장형 옵션(Spread Option) |

농식품 수출업체의 환수금 부담 해소를 위해 환율 하락 시 보험공사에서 보험금을 지급 (최대 달러 당 20~80원 한도 범위 내)하고 환율 상승 시 환수금을 면제하는 상품

－ 업체별 연간 청약가능금액 100만 불 이내, 보험기간 6개월 이내

- 손익구조
 - － 보험계약일 보장환율: 1,160 (현재환율: 1,153원, 6개월 만기 기준)
 - － 환율하락시: 10원 초과 하락시 (1,150원 미만) 보험금 지급
 - ※ 보험금지급액: 최대 달러당 30원
 - － 환율상승시: 환수금 납부 없음
- 보험료 수준: 6개월 약 1.1%
- 예시(50만불, 6개월, 40원 하락시)
 - ※ 보험금: 15백만 원 지급



| 단기수출보험(농수산물패키지) |

- 구 성: 기본위험과 선택위험
- 계약기간: 1년
- 가입대상: 농수산물 수출자 또는 생산자
- 보상금액: 책임금액 범위 내
- 가입방법: 기본위험(대금미회수 위험) 가입 필수, 나머지 위험은 선택

구 분	기본계약	선 택 계 약	
	대금미회수위험	수입국 검역위험	클레임발생 위험
책임금액	1억 원~3억 원	1백만 원~1천만 원	1천만 원~5천만 원
보상 요건	수입자 또는 수입국의 사정으로 수출대금이 회수되지 않는 경우	수입국 검역과정에서 소독, 폐기 명령	바이어의 클레임 제기
보상 내용	계약기간 중 모든 수출거래	혼중 및 폐기 비용 보상	클레임 처리비용 (조사, 소송 등)
계약액	천만 원 단위	백만 원 단위	천만 원 단위
보험요율 무신용장	신용장거래 0.3% 무신용장 2.0%	4%	0.7%
보상 거절	물품에 하자 또는 법령 위반 수출시		본지사간 수출거래, 법령위반 및 수출대금 결제 만기일 경과후 발생한 클레임
보상시기	보험금 청구 후 1개월 이내		
보상액	보험계약 범위내에서 보상	소독 및 폐기 비용	품질조사비 및 중재, 소송비 100%, 재수입 또는 전매시 운송비 및 현지 창고 보관비 50%

> 02 수출 농식품 인증 지원

수출 농식품 인증 지원사업이란?

수출 농식품의 해외 인증제도 등록 지원을 통해 고품질·고부가 농식품 수출을 촉진하고 비관세 장벽을 해소하여 신규 수출시장 개척 및 수출 확대를 도모하는 사업입니다.

지원 대상은?

농식품 수출업체를 대상으로 합니다. 단, 상호출자제한 기업집단에 속한 기업과 유관기관(지자체, 중소기업청 등)으로부터 지원을 받은 인증 건에 대해서는 지원이 제외됩니다.

지원 대상 인증 종류는?

해외 각국에 농·식품 판매를 위해 필요한 등록제도 및 부가가치 제고를 위해 필요한 인증제도의 등록을 지원합니다.

| 지원대상 인증 종류 |

※러시아 고스트 인증, 할랄인증, 코셔인증, 인도네시아 SNI(Standard National Indonesia) 인증, 미국 FDA 인증, 중국 SFDA(국가식품약품감독관리국) 등록, 사우디아라비아 SASO(Saudi Arabian Standards Organization) 인증, Global GAP 등

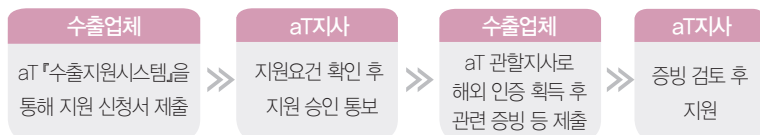
지원 대상 품목은?

농식품 부류 전반을 대상 품목으로 합니다. (단, 수산물, 임산물, 연초류는 제외)

지원 사항은?

관납료(심사비, 등록비 등), 제품 시험비용, 대리인(대행사)수수료 등 해외 인증 취득 및 연장에 소요되는 비용의 70%를 지원하며, 업체당 20백만 원까지 지원합니다.

신청 방법과 세부 이용 절차는?



※ aT「수출지원시스템」: <http://atess.at.or.kr>

> 03 샘플 통관 운송비 지원

샘플 통관 운송비 지원사업이란?

해외 신규 시장 및 신규 바이어 개척을 위한 샘플제공, 시험 수출 등에 소요되는 운송·통관비를 지원하여 농식품 수출선 다변화 및 수출확대를 도모하는 사업입니다.

지원 대상은?

농식품수출업체를 지원 대상으로 하며, 상호출자제한기업집단에 속한 기업은 지원이 제외됩니다.

지원 대상 품목은?

농식품 부류 전반을 대상 품목으로 합니다. (단, 수산물, 임산물, 연초류는 제외)

지원 사항은?

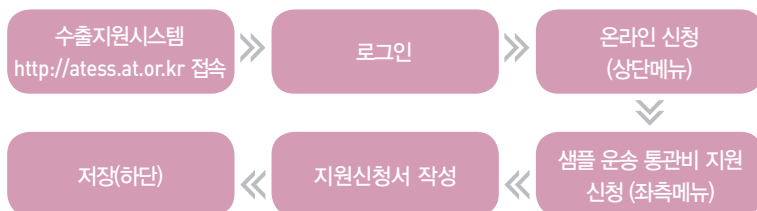
바이어에게 제공한 샘플의 운송·통관비의 70%를 지원하며, 회 당 10box 이내로 업체당 10백만 원 한도 내에서 지원합니다.

* 단, 정상 수출품과 구별하여 별도 무상 수출한 경우에만 지원합니다.

신청 방법과 제출 서류는?

수출지원시스템을 통해 온라인 신청 후 제출서류를 소재지 aT지사로 제출하시면 됩니다.

| 신청 방법 |



| 제출 서류 |

- | | | |
|------------------|----------|------------------|
| ① 샘플 통관운송비 지원신청서 | ② 수출신고필증 | ③ 운송비·통관비 증빙서 사본 |
| ④ 사업자등록증 사본 | ⑤ 통장사본 | |

※ 수출물류비 지원업체의 경우 사업자등록 및 통장사본은 제출 생략가능

> 04 해외 전문가 초청 컨설팅

해외 전문가 초청 컨설팅이란?

해외 전문가를 초청하여 생산농가에 컨설팅을 시행함으로써 해외 선진 농업기술 보급 및 재배상의 애로사항 해소를 통해 수출 농산물의 품질 및 생산성을 제고하는 사업입니다.

지원 대상은?

정부지정 원예전문생산단지(수출선도농가) 중 파프리카, 토마토, 백합, 멜론, 딸기, 장미, 국화 등을 생산하는 농가는 지원신청 후 대상자 선정 절차를 거쳐 지원 받으실 수 있습니다.

초청 강사와 컨설팅 기간은?

해외 컨설팅 기술지원단으로 위촉된 강사를 초청하여 운영하며, 컨설팅 기간은 1주 이내입니다.

지원 사항은?

초청 강사료, 항공료, 체재비 및 통역전문가 통역료 등 컨설팅에 직접 소요되는 비용의 90%를 지원하며, 단지 당 최대 한도는 10백만 원입니다.

신청 방법 및 선정 방법은?

정부지정원예전문생산단지를 대상으로 aT 관할지사에서 매년 3~4월 경 컨설팅 접수 신청을 받으며, 해당 기간에 지원신청서를 관할 지사로 제출하시면 됩니다. 신청이 과다할 경우에는 원예전문생산단지관리지침 제13조(원예단지의 평가)에 따라 최근년도 평가 등급결과를 반영하여 우선순위를 정합니다.

|추진 절차|

농식품부	사업계획승인 / 사업점검
aT본사/지사	본사 - 사업계획 수립, 공고 / 신청단지 선정 지사 - 사업홍보 및 접수, 컨설팅 주관
원예전문생산단지	컨설팅 신청(aT지사) / 해외전문가초청 / 교육장 준비, 일정협의
해외기술지원단	수출컨설팅 현장지도 - 재배기술, 수확후관리 등

> 05 안전 지킴이 육성

안전지킴이 육성사업이란?

수출농가의 생산단계 안전관리 기준이 실천되도록 수출현장에 안전지킴이 인력을 지원하여 현장 지도, 교육, 점검을 실시하는 사업입니다.

안전지킴이의 역할과 요건은?

안전지킴이로 선발·배치되면, 단지 및 수출업체에 소속되어 수출품의 안전성 및 품질 관리를 전담하게 되며, 안전지킴이로 선발되기 위해서는 농산물 안전성 관련기관에서 안전성 관리 경력(3년 이상) 또는 시설원에 또는 농산물 수출회사에서 품질관리 경력(3년 이상), 농약 판매관리 경력(3년 이상)을 보유하여야 합니다.

| 안전지킴이 역할 |

[생산단계]
수출현장에서 농가·업체의 안전성관리 전반에 대한 지도·교육·점검 실시 및 책임관리

[선별·포장단계]
수출현장 수출규격품 생산·선별·포장·보관·신선도유지 등 품질관리 지도 점검실시

[기타]
수출현장에서 농가·업체 대상으로 수출전도사 기능 수행

안전지킴이의 선발과 배치 절차는?

안전지킴이는 정부지정원예전문생산단지, 수출선도조직, 일본수출 채소류 ID등록 수출업체에 한하여 신청·선정 절차를 거쳐 배치여부를 결정하며, 단지 및 업체에서 우선 안전지킴이 후보를 선발하여 공사에 안전지킴이 배치를 신청하면, 본사에서 배정을 결정합니다.

| 안전지킴이 배치 절차 |

단지·업체
(후보선발 후
배치 신청)

➡ aT지사
(접수)

➡ aT본사
(검토 및 승인)

➡ aT지사
(배정결과
통보)

➡ 단지·업체
(채용 후
결과보고)

지원 사항은?

안전지킴이 급여의 60%를 지원하며, 급여한도는 2,000천 원/월 + 30%이내 입니다.

※ 국민연금 등 4대 보장보험료 포함

> 06 잔류농약 검사비 지원

잔류농약 검사비 지원사업이란?

일본의 PLS 시행('06.5.29), 대만의 안전성관리제도 시행('09.1.1)에 대응한 우리 수출 농식품의 안전성 확보를 위해 잔류농약검사비 일부를 지원하는 사업입니다.

지원 대상과 품목은?

수출물류비 지원품목 중 잔류농약검사를 실시한 품목에 대하여 농식품 수출자 및 수출농가에 잔류농약 검사비를 지원합니다.

지원 대상 검사기관은?

일본수출 채소류는 품관원 또는 품관원이 지정한 기관을 이용하였을 경우에 한하며, 기타 품목은 품관원 또는 품관원이 지정한 기관, 시·도, 식약청, 기타 식품위생검사기관에서 검사 받으셨을 경우에 한해 지원 받으실 수 있습니다.

지원 사항은?

국립농산물품질관리원(품관원)의 다성분 분석 검사비(352,600원)의 80%(282,080원)를 지원하며, 분석비용이 352,600원을 초과하는 경우에는 초과비용의 50%를 지원합니다.

신청 방법 및 제출 서류는?

수출자는 검사기관에서 잔류농약검사를 시행한 후 수출지원시스템(<http://atess.at.or.kr>)을 통해 잔류농약검사비를 신청하고, 아래의 제출서류를 소재지의 aT 지사에 제출하시면 됩니다.

|제출 서류|

- ① 수출농산물의 잔류농약검사비 지원신청서
- ② 잔류농약검사증명서(사본)
- ③ 잔류농약검사수수료 납부영수증(사본)

기타 참고 사항은?

수출자는 수출농가가 농약사용기록대장을 비치하고 기록토록 지도하여야 하며, 수출자 또는 농가는 잔류농약 성분검사 의뢰 시 정확성 및 신속성을 위하여 농약사용기록대장, 비료,활성제 관리 기록대장을 검사기관에 제출하여야 합니다.

> 07 식품위생 검사비 지원

식품 위생 검사비 지원사업이란?

수출 농식품의 위생과 안전성을 확보하기 위하여 식품의 위생검사비를 지원하는 사업입니다.

지원 대상과 품목은?

농식품 수출업체를 대상으로 지원하며, 농식품 중 위생검사를 실시하는 품목은 모두 지원을 받으실 수 있습니다. 단, 수산물, 임산물, 연초류의 품목과 상호출자제한기업집단에 속한 기업은 지원에서 제외됩니다.

지원 대상 검사기관은?

본 사업 지원 신청을 위해서는 식약청에 등록된 식품위생검사 기관을 이용하여야 합니다.

지원 사항은?

미생물, 기생충, 중금속, 보존료, 산화방지제 등 식품 위생 검사비의 80% (부가세 제외)를 지원 합니다.

신청 방법 및 제출 서류는?

수출자는 검사기관에서 식품위생검사를 시행한 후 수출지원시스템(<http://atess.at.or.kr>)을 통해 식품위생검사비를 신청하고, 아래의 제출서류를 소재지의 aT 지사에 제출하시면 됩니다.

| 제출 서류 |

- ① 수출농식품 위생검사비 지원신청서
- ② 검사증명서(사본)
- ③ 검사비 납부영수증(사본)
- ④ 검사 품목의 수출신고필증 및 B/L사본
- ⑤ 사업자등록증 사본
- ⑥ 통장사본

> 08 선도유지제 지원

선도유지제 지원사업이란?

수출 신선농산물의 품질제고와 수출확대를 도모하기 위하여 선도유지제의 구입비용의 일부를 지원하는 사업입니다.

지원 대상과 품목은?

신선농산물(과실, 채소, 김치) 및 화훼류(절화)의 수출자 및 농가를 대상으로 합니다.

지원 사항은?

aT에서 지정한 품목과 선도유지제에 대해서 구입 비용(공급가액 : 부가세 제외)의 70%를 지원하며 수출자당 연간 30백만원 이내로 지원 받으실 수 있습니다.

※ 수출조직(농가)에서 신청한 경우에는 해당금액을 수출업체 지원한도에서 제외합니다.

선도유지제별 사용 한도는?

| 지원되는 선도유지제 종류 및 사용한도 |

- ① 선도유지팩 및 패드(국가공인기관 시험 결과 유효한 제품에 한함)
 - 과실류 : 포도 2kg 박스당 1개(단, 특수살균패드(후레시폴드)의 경우 1g/kg), 단감 5kg 박스당 2개, 기타 과실류 5kg 박스당 1개 사용한도
 - 채소류 : 멜론 2kg 박스당 1개, 딸기 500g 박스당 1개, 파프리카 및 토마토 5kg 박스당 1개, 미니토마토 3kg 박스당 1개, 배추 · 양배추 5kg 박스당 1개, 간마늘 1kg당 1개 사용한도
- ② 전처리제 : 화훼류 kg당 250원 지원
- ③ 이산화탄소 흡수제(국가공인기관 시험결과 유효한 제품에 한함)
 - 김치류 : 포장 단위당 1개 사용한도

④ 훈증살균제(1-MCP/농촌진흥청 사용등록 제품에 한함)

– 대상품목 : 사과(홍로, 쓰가루, 후지), 단감(부유), 배(신고, 원황), 토마토(슈퍼도태량), 파프리카

– 사용기준 : 0.07g/m³ / 사용한도 : 1g/2,592kg (18kg/컨테이너용기×144개)

⑤ 이산화탄소 처리제

– 대상품목 : 딸기

– 사용한도 : CO₂ 1.3kg/1파레트(240kg) / CO₂ 이외의 소요비용은 자부담

신청 방법 및 제출 서류는?

수출업체 및 농가는 선도유지제 구입·사용 후 수출지원시스템(<http://atess.at.or.kr>)을 통해 신청하고 아래의 제출서류를 소재지의 aT 지사에 제출하시면 됩니다.

|제출 서류|

① 수출용 선도유지비 지원 신청서

② 세부사용 내역서

③ 선도유지제 구입계약서 또는 세금계산서 사본

AT 및 유관기관
연락처

● aT 수출지원 담당부서

지원사업	지원부서	연락처
수출동향	수출기획팀	02) 6300-1337~1338
수출물류비 지원 수출보험 지원 해외인증 지원 샘플통관운송비 지원 선도유지제 지원 잔류농약·식품위생 검사비 지원	수출지원팀	02) 6300-1352, 1358
공동물류활성화 지원 물류효율화컨설팅 지원 해외공동물류센터 지원	수출지원팀	02) 6300-1355, 1356
수출 농식품 안전성 관리 안전지킴이 지원	수출지원팀	02) 6300-1353, 1357
해외 전문가 초청 컨설팅	컨설팅팀	02) 6300-1733
국제박람회 참가 지원	해외마케팅팀	02) 6300-1676~1678
해외 판촉행사 지원	해외마케팅팀	02) 6300-1674
해외 바이어 거래알선 해외 aT 지사화 사업	해외관리팀	02) 6300-1682
수출선도조직 육성 공동대표브랜드(휘모리)	농산수출팀	02) 6300-1477, 1478
수출 상품화 사업	식품수출팀	02) 6300-1373, 1380
수출 브랜드 지원	식품수출팀	02) 6300-1376
수출 정보 조사	식품수출정보팀	02) 6300-1393, 1408
인터넷 거래알선	식품수출정보팀	02) 6300-1403
수출사업자 자금지원	자금지원팀	02) 6300-1152

● aT 국내지사

지사	전화번호	팩스번호
서울경기지사	02) 820-2353	02) 820-2343
인천지사	032) 272-3004	032) 888-6164
강원지사	033) 920-1548	033) 647-0063
충북지사	043) 902-9528	043) 266-2458
대전충남지사	042) 389-5014	042) 488-8546
전북지사	063) 904-5873	063) 211-7820
광주전남지사	062) 940-7014	062) 944-2624
대구경북지사	053) 218-4904	053) 741-5224
부산울산지사	051) 947-1084	051) 644-1440
경남지사	055) 274-4813	055) 274-4810
제주지사	064) 746-9472	064) 746-9473

● aT 해외지사

구 분	전화번호	팩스번호	이메일
도쿄 aT센터	81-3-5367-6656, 6693~94	81-3-5367-6657	atcenter@atcenter. or.jp
오사카 aT센터	81-6-6260-7661	81-6-6260-7663	chozzang1976 @yahoo.co.jp
상하이 aT센터	86-21-3256-6326~7	86-21-3256-6328	shanghaiat@at.or.kr
베이징 aT센터	86-10-6410-6120	86-10-6410-6122	beijingat@at.or.kr
칭다오 aT사무소	86-532-8890-0721~4	86-532-8890-0725	qingdaoat@at.or.kr
홍콩 aT센터	852-2588-1615~6	852-2588-1919	parksk@at.or.kr
자카르타 aT센터	62-21-2941-0200	62-21-2941-0201	insa@at.or.kr
방콕 aT사무소	662-611-2627~9	662-611-2626	sukju71@at.or.kr
로스앤젤레스 aT센터	1-562-809-8810	1-562-809-1191	leewk@at.or.kr
뉴욕 aT센터	1-516-829-1633	1-516-829-6521	newyork@at.or.kr
로테르담 aT센터	31-10-415-1024	31-10-462-1271	katic@euronet.nl
타이베이 수출마케터	886-2-2740-5040~1	886-2-2740-3977	suphaji@at.or.kr
하노이 수출마케터	84-4-6282-2987	84-4-6282-2989	dkkim@at.or.kr

● aT 수출농식품 물류효율화 컨설팅업체 ('13년)

컨설팅물류업체명	전화번호	이메일
동원산업(주)	02) 589-4560	sbkim@dongwon.com
씨제이대한통운(주)	02) 3782-0224	richard00@cj.net
(사)한국물류산업 정책연구원	02) 704-3736	my@kau.ac.kr
현대로지스틱스(주)	02) 2170-3404	jack3pl@hlc.co.kr

● aT 공동물류활성화 지원 참여 물류업체 ('13년)

물류업체명	전화번호	이메일
람세스물류(주)	02-2151-0233	jslee@ramseskr.com
(주)팬스타	02-779-4011	ksjang@panstar.kr
(주)카고러쉬	070-8260-6013	suna@cargorush.com
	070-8260-6014	opkr@cargorush.com
(주)범한판토스	02-3771-2210	keunbae.lee@pantos.com
씨제이대한통운(주)	02-3782-0224	richard00@cj.net
	02-3270-2051	kkm3458@cj.net
현대로지스틱스(주)	02-2170-3227	hlc21200275@hlc.co.kr
(주)한진	02-310-6555	seonghchoi@hanjin.co.kr
	02-310-6550	wjchoi@hanjin.co.kr

● 품목별 수출협의회 사무국

품 목	사무국	전화번호
파프리카/딸기	aT 농산수출팀	02) 6300-1451
버섯	버섯수출협의회	063) 533-8252
배/사과/단감/김치	한국농림식품수출입조합	02) 6300-8201
양란	aT 농산수출팀	02) 6300-1450
인삼	(사)고려인삼연합회	02) 6300-2985~6
유자차	aT 식품수출팀	02) 6300-1373
막걸리	aT 식품수출팀	02) 6300-1379
전통주	(사)한국전통주진흥협회	02) 3462-5784

● 기타 유관기관

기관명	전화번호	홈페이지
국립농산물품질관리원	031) 446-0124	http://www.naqs.go.kr
농림축산검역본부	031) 467-1700	http://www.qia.go.kr

우리 농수산식품의
세계진출을 위한 지원정보

해외시장은 무한한 가능성이며, 광활한 신시장입니다.
aT는 우수한 우리 농수산식품이 국내뿐만 아니라
세계 무대에서 인정받을 수 있도록 열성을
다해 지원을 펼칠 것입니다.



환율정보 📈

현황	승금	여행자수표
현금	사실상	파생태
1USD	1069.39	1032.61
100¥	1038.24	1002.54
1EUR	1476.45	1418.85
1CNY	185.23	164.47

2013-12-18 15:10

외환시장

캐릭터사업 고려연상, 김치

개척터를 활용하여 비즈니스의 경쟁력을 높여 드립니다

지사화사업

해외지사가 필요하신가요?
해외지사 연합대행을 해드립니다.

공지사항 📌

19년 공동물류활성화사업사업기간 연장 안내	2019-11-11
농식품 하반기 수출대책 관련 수출물류비 등 수지지원 사항 안내	2019-11-01
2014년 1/4분기 임산물 재외 관세청서 지원사업지 모집안내	2019-10-30
2014년 상반기 국제식품박람회 한국관 참가업체 모집	2019-10-28
2013 aT 국국제서미어 해외공동물류센터 수지지원정책 성명 안내	2019-10-16

[월별 주요일정](#) > MORE

2013.12

일	월	화	수	목	금	토
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

동행서 계출 집계 기준, 단위(USD)

	2012.11	2013.11	전년동기대비
2013	3,173,210,730 USD	2,061,912,581 USD	+53.9%
2012	2,061,912,581 USD	0 USD	
2012.11	272,657,547 USD		
2013.11		0 USD	

12월 주요일정

수출지원시스템

수출지원사업소개

오라인산

수출물류비 및
수출인프라 사업의 정보와 신청은
수출지원시스템을 이용하세요! ▶
<http://atess.at.or.kr/>

수출지원시스템 에 오신것을 환영합니다



수출지원사업 정보를 한자리에 ~!

◀ **aT 수출업체 종합정보지원시스템**

<http://global.at.or.kr>



aT



농수산물 수출정보 “多” 있습니다

www.kati.net



KATI(Korea Agricultural Trade Information)는 국내유일의 농수산물무역정보를 종합서비스로 수출에 필요한 국내외 정보를 종합적으로 제공합니다. 중·소기업의 해외 시장 진출, 고객에게 해외 시장 고객 만족을 위한 최신 정보를 제공, 한·미·일 24시간 제공하고 있습니다.

더욱 빠르게! 더욱 풍성하게!
KATI가 세계곳곳의 농수산물 무역정보를 전해드립니다



농수산물수출에 필요한 정보를 한눈에 - **kati**

신속하게 전달되는 최신 무역정보와 통계정보서비스

- 국내외 수출뉴스 및 자료, 수출입동향, 해외시장정보
- 수출입통계, 해외도소매가격 자료

다양하고 풍부한 수출지원서비스

- 수출지원, 시장개척, 박람회, 수출절차
- 수출안전정보 통합구축 · 제공

국내유일의 농림수산물 수출정보 전문 서비스

- 공사 및 유관기관의 각종 농수산물 수출정보 제공
- 수출업체, 농어민 등 농수산물 수출정보 제공

원하는 정보를 전해드리는 주문정보와 수출상담서비스

- 수출정보 SOS, 주문정보 서비스
- 분야별 전문가가 함께하는 무역실무 상담 서비스

at 한국농수산물유통공사
Korea Agro-Fisheries & Food Trade Corporation

Gateway to the Korean Food



Worldwide B2B Marketplace

www.AgroTrade.net

AgroTrade.net 은

인터넷으로 24시간 우리 농수산물을 해외 관련 바이어에게 집중 홍보하고, 수출업체에게 바이어 정보 제공과 스마트 마케팅을 지원하여 바이어 발굴 기회 제공과 무역 거래를 알선하는 농수산물 전문 B2B입니다.

발행처 | 한국농수산식품유통공사 수출전략처

발행일 | 2013년 12월

주소 | 서울특별시 서초구 강남대로 27

전화 | 02-6300-1355

홈페이지 | www.at.or.kr

| 이 책은 저작권법에 따라 보호받는 저작물이므로 무단
전재와 무단 복제를 금지하며, 이 책 내용의 전부 또는
일부를 이용하려면 반드시 aT의 동의를 받아야 합니다.