

신선농산물 최초 '포도 수출 1억 달러' 시대 연다

- 포도 주산지 상주 포도밭에서 생산자-수출업체-정부 한자리에 모여 ... 신선농산물 최초 단일 품목 '수출 1억 달러' 달성 결의 및 세부 추진전략 발표
- '생산자-수출업체' 간 공정거래 및 상생 발전을 위한 『상생 표준거래계약서』 최초 서명
- 성출하기(10~12월) 정책 역량 총집결, 5대 핵심 'GRAPE 전략' 본격 가동

농림축산식품부(장관 송미령, 이하 '농식품부')와 경상북도(도지사 이철우)는 10월 15일(목) 오후, 대한민국 대표 포도 주산지인 경북 상주시 소재 포도농장(도영농원)에서 '포도 수출 1억 달러 도약 현장 결의 행사'를 공동 개최했다.

이번 행사는 우리 신선농산물 역사상 최초로 단일 품목 '수출 1억 달러' 돌파라는 대기록을 달성하고, 포도 성출하기를 맞아 생산자-수출기업-지방정부-중앙정부 등 전 주체가 하나로 뭉쳐 현장 중심의 세부 추진 전략을 모색하기 위해 마련되었다.

1. 생산자-수출업체 간 '상생 표준거래계약서' 첫 결실

행사의 첫 순서로 생산자 대표(상주원예농협 이한우 조합장)와 수출업체 대표(경북통상 임희승 전무이사)가 『상생 표준거래계약서』에 서명하며 공정하고 지속 가능한 수출 생태계 조성을 약속했다. 그동안 구두 계약 관행으로 인해 발생하던 불확실성을 해소하고, 대금 정산 방식과 품질 기준을 명확히 함으로써 농가는 안정적인 판로와 제값을 보장받고, 수출업체는 고품질 물량을 안정적으로 확보하는 상생의 토대를 마련하게 되었다.

이어 한국포도수출연합(주) 이승희 대표의 선창에 따라 현장의 모든 참석자가 한목소리로 '신선농산물 최초 포도 수출 1억 달러 달성 결의'를 선언하며 의지를 다졌다.

2. 1억 달러 도약을 위한 핵심 종합대책 'GRAPE 전략' 발표

이날 현장 브리핑을 통해 농식품부는 2026년 하반기 포도 수출을 비약적으로 확대하기 위한 5대 핵심 『GRAPE 전략』을 전격 발표했다. GRAPE 전략은 수출물량의 안정적 확보(Guarantee), 생산·고품질 기반 구축(Reinforce), 신선 물류 가속(Accelerate), 타겟·통합마케팅 병행(Promote), 공정거래·현장대응 보장(Ensure)의 5대 전략으로 구성된다. 특히, 수출출하가 집중되는 10~12월 성출하기에 정책 수단을 집중 투입하여 생산부터 물류, 마케팅, 현장 대응까지 한국농수산물유통공사(aT)와 협력하여 전 과정을 밀착 지원한다고 밝혔다.

(Guarantee, 수출물량의 안정적 확보) 통합조직을 중심으로 올해 목표물량의 93%에 달하는 1만 2천 톤을 사전 결집하고, 미국 수출용 검역단지를 기존 31개소에서 41개소로 대폭 확대하여 안정적 통관 기반을 조성한다.

(Reinforce, 생산·고품질 기반 강화) 수출 생산기반 지원 예산을 전년 대비 34% 증액한 80억 원으로 확대하고, 수출 실적 성과 평가 기반의 인센티브 제도를 도입해 세계 최고 수준의 고품질 포도 생산을 유도한다.

(Accelerate, 신선 물류 가속화) 콜드체인 및 물류비 지원을 53% 확대한 60억 원 규모로 대폭 강화하고, 물량이 물리는 성출하기에는 주말·공휴일에도 검역을 지원해 선적이 하루도 지체되지 않도록 한다.

(Promote, 타겟·통합마케팅 전개) 미국은 대형 유통매장 입점을 계기로 남미산 포도가 출하되지 않는 12월부터 이듬해 1월까지 집중 공략하고, 대만은 프리미엄 선물세트 시장을 다지는 한편, 아세안에는 위조 방지포장을 도입해 한국산 포도의 신뢰를 지키고 필리핀 등 새로 열린 시장도 본격 육성하는 등 국가별 맞춤형 시장 공략을 추진한다.

(Ensure, 공정거래 및 현장 밀착 대응) 아울러 이날 현장에서 서명한 상생 표준거래계약서를 주산지 전반으로 확산하는 한편, 성출하기 동안 관계기관 합동 현장대응반을 운영해 매주 수출 애로를 점검·해소한다.

이날 현장에서는 농장에서 갓 수확한 샤인머스켓의 당도, 무게, 착색 등 품질 시연이 진행되었다. 현장 측정 결과 수출 규격을 뛰어넘는 높은 당도와 철저한 품질 관리가 입증되어 참석자들의 큰 호응을 얻었다.

품질이 확인된 포도 상자 위에는 농식품부("막힘없는 수출길, 농식품부가 함께합니다"), 경상북도("명품 경북 샤인머스켓, 세계로 날아올라라"), 상주시("상주의 햇살과 농부의 손길, 그대로 전합니다")의 지지와 응원의 메시지가 직접 서명되어 수출업체에 전달되었다.

특히, 성출하기 포도 수출 확대는 국내 수급 조절관 역할을 하여 내수 시장의 홍수 출하 및 가격 하락 압력을 분산시키고, 농가 수취 가격을 상승시키는 직접적인 선순환 효과를 가져올 것으로 전망된다.

현장에 참석한 경상북도 구광모 식품한류산업국장은 "경북은 대한민국 포도 수출의 전초기지입니다. 현장 맞춤형 인프라 확충을 통해 농가와 수출 현장이 직접 체감할 수 있는 성과를 만들겠다"라고 밝혔다. 또한, 상주시 최순규 부시장은 "대한민국 대표 포도 주산지로서 상주 농업인의 정성이 세계 시장에서 최고 가치로 인정받도록 가장 가까운 현장에서 발로 뛰겠다"라고 말했다.

농식품부 김정옥 농산업혁신정책실장은 "포도는 대한민국 신선농산물 수출의 핵심 품목입니다. 농가와 수출업체의 땀방울이 '신선농산물 최초 1억 달러 달성'이라는 역사적 결실로 이어질 수 있도록 탄력적인 검역·물류 지원 등 모든 정책 역량을 아끼지 않겠습니다"라고 말했다.

- 붙임 1. 포도 1억 불 수출 도약 현장 행사 계획(안)
2. 2026년 포도 수출 확대 전략 인포그래픽
3. 현장 사진(행사 후 제공)

농림축산식품부 <총괄>	식품산업정책관 농식품수출진흥과	책임자	과 장	김정락 (044-201-2171)
		담당자	사무관	이미영 (044-201-2176)
경상북도	식품한류산업국 식품한류과	책임자	과 장	조정희 (054-880-4160)
		담당자	주무관	이수현 (054-880-4171)
상주시	경제산업국 유통마케팅과	책임자	과 장	신기승 (054-537-7477)
		담당자	주무관	신상운 (054-537-7506)



붙임 1 포도 1억 불 수출 도약 현장 행사 계획(안)

□ 추진 배경

- '26년 포도 수출 목표 1.1억 달러(31.3%↑) 달성의 관건인 성출하기 주산지 농가·수출업체의 자발적 동참 분위기 조성 필요

□ 행사 개요

- (일시/장소) '26. 10. 15.(목) 15시 / 도영농원(경북 상주시 소재)
* 농업 현장 미팅 형식 / 경북 상주시 사벌국면 두릉리 343-1(북상주 IC에서 11분 거리)
- (참석) 포도수출통합조직, 생산자단체 및 수출기업,
농림축산식품부 농산업혁신정책실장, 경상북도 식품한류산업국장, 상주시 부시장, aT 등

□ 주요 내용

- ① **(상생 서명식)** 생산자·수출업체 간 '상생 표준계약서' 서명
- ② **(결의 선언)** 통합조직 대표 주도로 '수출 1억 달러 달성 결의' 선언
- ③ **(GRAPE 전략 발표)** 정부의 2026년 하반기 포도 수출 확대 전략 발표
* [5대 전략] 수출 물량의 안정적 확보(**G**uarantee), 생산·고품질 기반 구축(**R**einforce), 신선 물류 가속(**A**ccelerate), 타겟·통합마케팅 병행(**P**romote), 공정거래현장대응 보장(**E**nsure)
- ④ **(품질 시연)** 당도 측정, 무게, 착색 등 수출용 규격 포도 수확
- ⑤ **(정부 지지 서약)** 포도 붕지 위 중앙·지방정부의 지지 서약
* (농식품부) 탄력적 검역·물류 뒷받침, (경상북도) 생산 인프라 확충 약속, (상주시) 주산지의 땅과 사람

□ 기대효과

- 표준계약서 확산으로 공정거래 질서 확립, 농가·수출업체·aT를 잇는 지방-중앙 상생협력 모델 제시

붙임 2 2026년 포도 수출 확대 전략 인포그래픽



2026년 하반기 포도 수출 확대 전략

"GRAPE" 전략으로 1억 달러 시대 개막

수출 확대(생산량의 4.5% → 6%)로 '홍수 출하' 하락 압력 분산 「수급 조절판」

기대효과* 국내 공급 △1.5% → 가격 지지 +1.6% 내외 → 농가 소득 제고

112.5백만\$

수출액 목표 +31.3%

12,773톤

수출량 목표 +28.4%

56.3백만\$

9월 누적(잠정) +54.5% · 진도 50.0%

1 주요 국가별 맞춤 전략 (연간 목표 · 9월 누적 진도)

미국 핵심 성장 시장 2,753톤 (+150.0%)

Costco 등 주류 유통망 진입, 남미산 수입 공백기 (12~1월) 판촉 집중

9월 누적 6.5 / 목표 28.5백만\$ · 진도 22.8%

대만 핵심 수익 시장 6,603톤 (+15.0%)

중추절 선물세트 기획전 · 치어러더 팬덤 마케팅으로 프리미엄 이미지 강화

9월 누적 31.6 / 목표 51.5백만\$ · 진도 61.3%

아세안 브랜드 방어 시장 1,552톤 (+7.0%)

홀로그램 활용 위변조방지 포장으로 중국산과 원산지 확실히 차별화

9월 누적 10.0 / 목표 16.0백만\$ · 진도 62.3%

필리핀 미래 유망 시장 '25 검역 타결 · 신규 진출

초도 수출 론칭(9월) · 아세안 정상회의(11월) 연계 홍보로 소비 기반 구축

신규 시장 · 소비 기반 구축 단계

2 5대 추진 과제 G·R·A·P·E

G Guarantee 수출 물량의 안정적 확보 12천 톤 사전 확보 물량
통합조직 의무약정 확대로 목표의 93% 사전 확보, 검역단지 31→41개소, 글로벌 GAP 20→29개

R Reinforce 생산·고품질 기반 구축 80.9억 원 전년비 +33.9%
생산 인프라 지원 확대, '26년 성과평가 → '27년 차등 지원 인센티브, 전문단지(23개소) 조직화

A Accelerate 신선 물류 가속 60.6억 원 전년비 +53.0%
물류비·저온유통 지원을 늘리고, 주말·공휴일 검역 지원으로 성출하기 적기 선적

P Promote 타겟·통합마케팅 병행 26.3억 원 하반기, +150.5%
미국 주류 유통망 집중 공략, 뚜레쥬르('26년 5개 매장 시작 ~ 200개 전 매장 확대), K-Fresh Zone 연계, 지방정부(경북)·지역농협 원팀 협업

E Ensure 공정거래·현장대응 보장 표준계약서 생산자·수출업체 상생
현장대응 TF(주 1회+필요시), 구두계약 관행 개선·표준계약서 보급으로 공정거래 질서 확립

3 10~12월 월별 목표 (백만\$)

■ '25 실적 ■ '26 목표

12.8 16.7
10월 +30%

16.3 21.2
11월 +30%

20.2 26.3
12월 +30%

56.2백만\$

연말까지 잔여 목표
전년 동기 대비 +14.0%

* 수출 미확대 대비, 가격 효과 = 공급 감소율(1.5%) ÷ 가격탄력성(0.92, KREI)
자료: 농림축산식품 수출실적(2026년 9월 누적, 잠정), 진도율은 연간 목표 금액 대비

붙임 3 현장 사진(행사 후 제공)

- ① 표준거래계약서 서명(상주원예농협 조합장, 경북통상(주) 전무이사)
- ② 포도 수출 확대 전략 발표
- ③ 당도 측정·품질 확인(도영농원 농장주)
- ④ 포도봉지 지지 서명(농식품부 농산업혁신정책실장, 경북 식품한류산업국장, 상주 부시장)
- ⑤ 서명 포도 수출업체 전달