

농어업인

FTA 성공사례

FTA
국내보완대책
우수사례집



농어업인

FTA
국내보완대책
우수사례집

FTA 성공사례

책을 펴내며

우리나라는 2004년 한·칠레 FTA를 시작으로 지금까지 52개국과 15건의 FTA를 체결함으로써 광범위한 FTA 네트워크를 구축해 나가고 있습니다. 그러나, 이러한 자유무역 확산의 이면에는 농어업을 비롯한 국내 취약산업에 피해가 발생하는 등 현실적인 도전에 직면하고 있는 것도 사실입니다.

이에 대응하여 그 동안 정부는 기체결한 15개 FTA 중 한·칠레, 한·미국, 한·EU, 한·호주/캐나다, 한·중국/베트남/뉴질랜드 FTA 등 8개 FTA에 대해 취약산업 피해보전 및 경쟁력 강화를 위한 국내보완대책을 수립하여 2015년까지 약 20조원 규모의 예산을 지원함으로써 농어민들이 FTA의 거센 파고를 넘어 위기를 기회로 만들 수 있도록 지원해 왔습니다.

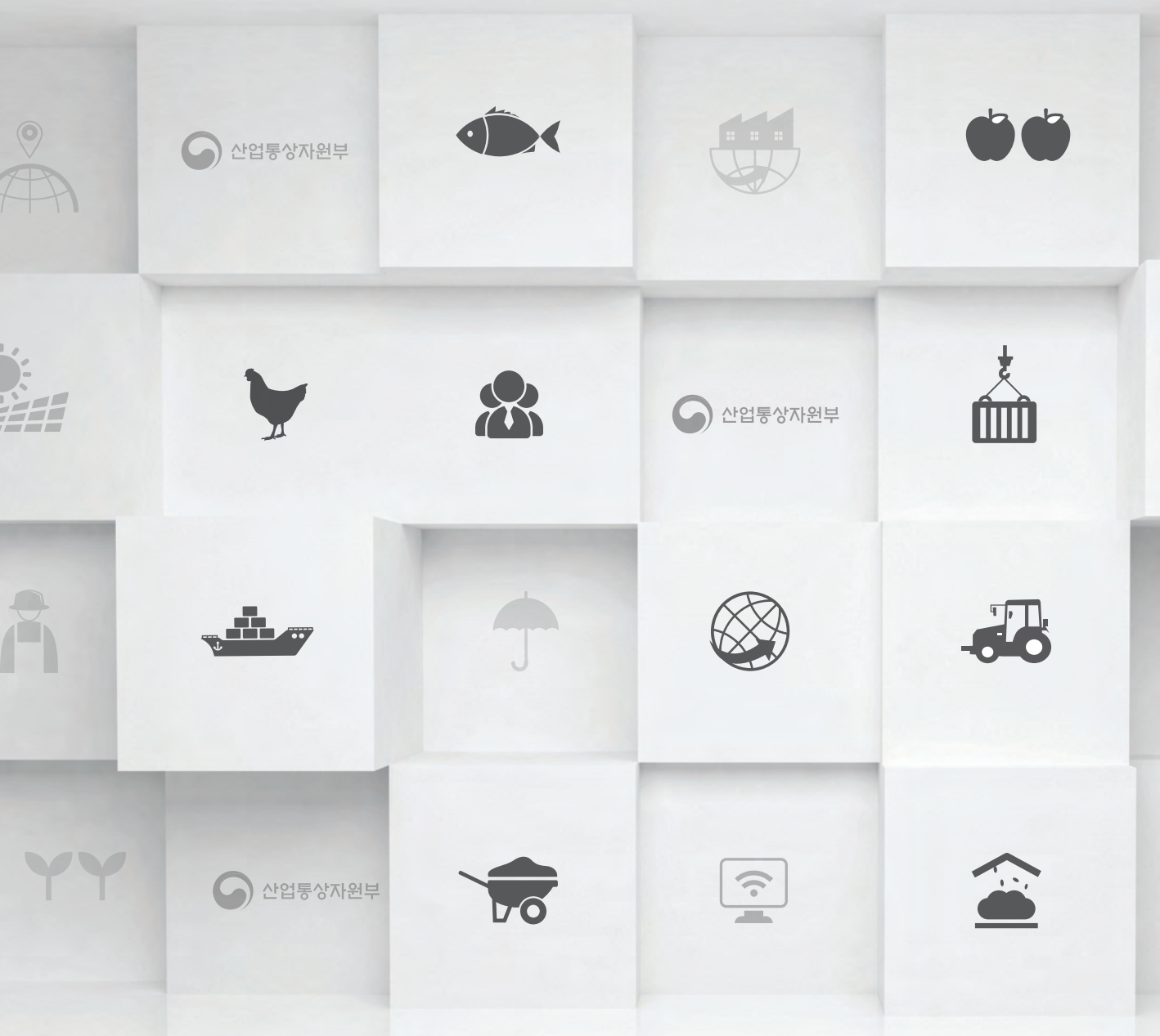
이러한 FTA 대응 과정에서 우리 농어민들은 국내보완대책을 발판삼아 현장의 애로를 해결하려는 각고의 노력을 통해 다양한 성공 스토리를 만들어내고 있습니다. 정부는 이러한 사례들이 갖는 중요성에 관심을 갖고 어려운 여건에서 괄목할 만한 성과를 거둔 20개의 생생한 현장사례들을 담아 이번에 ‘농어업인 FTA 성공사례집’을 발간하게 되었습니다.



아무쪼록 이 사례집이 농어민들에게는 좋은 벤치마킹의 대상이자 성공 영농으로 안내하는 네비게이션이 되는 한편, FTA 국내보완대책을 현장에서 집행하는 지자체 실무자들에게는 유익한 가이드라인이 되기를 바랍니다. 나아가 이 책에 수록된 성공사례들이 널리 공유되고 확산되어 우리 농어민들이 더 많은 성공 스토리들을 써나갔으면 하는 바램입니다. 그리하여 앞으로 '성공사례'를 뛰어 넘어 농어업의 경쟁력을 강화하는 '성공모델'로 더욱 발전해 나갈 수 있기를 기대합니다.

끝으로, 귀한 성공사례를 제공해 주신 농어민 여러분들께 감사의 말씀을 드립니다.

2016년 10월
산업통상자원부



FTA에 대응하는 과정에서 우리 농어민들은 국내보완대책을 발판삼아
현장의 애로를 해결하려는 각고의 노력을 통해 다양한 성공 스토리를 만들어내고 있다

CONTENTS

002 책을 펴내면서

Part 01

- | | |
|---------------|------------------------|
| 008 축사시설현대화 | 경기 안성시 고바우농장 |
| 014 원유생산비절감 | 충남 천안시 천안공주낙농농협 |
| 020 조사료생산기반확충 | 충남 당진시 당진낙농축산업협동조합 |
| 026 자연순환농업활성화 | 충남 논산시 논산계룡축협 자연순환농업센터 |
| 032 가축개량지원 | 경기 양주시 윤별목장 |

Part 02

- | | |
|----------------|------------------|
| 040 과수고품질시설현대화 | 경북 영천시 전재창 농업인 |
| 046 우량무병묘목공급 | 경북 상주시 한국과수농협연합회 |
| 052 과실브랜드육성지원 | 전북 남원시 BJ멜론(주) |
| 058 약용작물계열화 | 경기 김포군 김포파주인삼농협 |
| 064 저온유통체계구축 | 전북 부안군 변산농업협동조합 |

Part 03

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 072 후계농업경영인육성 | 전북 김제시 강보람 농업인 |
| 078 농기계임대 | 인천 강화군 강화군농기계은행 |
| 084 국가인증농식품지원 | 충남 태안군 담채원 |
| 090 물류비지원 | 제주 제주시 태양수출영농조합법인 |
| 096 수출인프라강화 | 전북 익산시 (주)하림 |
| 102 한식진흥 및 음식관광활성화 | 서울강남구 (주)봉추푸드시스템 |

Part 04

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 110 활어수출컨테이너지원 | 경남 거제시 (사)거제어류양식협회 |
| 116 수산물 산지거점유통센터건립운영 | 제주 제주시 한림수협수산물산지거점유통센터 |
| 122 자율관리공동체육성 | 경남 거제시 유히자율관리공동체 |
| 128 양식수산물재해보험 | 서울 송파구 수협중앙회 |

축산경쟁력 강화 / 친환경축산지원 / 축산기술보급 분야



01

Part

축사시설현대화...‘한국형 스마트팜’ 구축
경기 안성시 **고바우농장**

원유생산비절감...낙농경쟁력 강화 선도
충남 천안시 **천안공주낙농농협**

조사료생산기반확충...100% 자연순환농업 실현
충남 당진시 **당진낙농축산업협동조합**

자연순환농업활성화...경종-축산농가 상생
충남 논산시 **논산계룡축협 자연순환농업센터**

가축개량지원...우수능력 씨수소 선발
경기 양주시 **윤별목장**



FTA지원사업 >>
축사시설현대화

01
고바우농장

농장운영 효율화
동물복지 실현
'한국형 스마트팜' 구축

대상업체명 : 고바우농장
대표자 : 설재식
주소 : 경기도 안성시 고삼면 쌍지리 1035-2번지

-  품목 | 양돈
-  사육규모 | 1만1,000마리(모돈 800마리)
-  판매처 | 도드람양돈조합
-  종사자수 | 14명
-  연간 매출액 | 50억원

성공요인

-  ICT 접목한 현대식 한국형 돈사 구축
-  사육부터 출하까지 '원스톱시스템'... 돈사관리 효율화
-  가축분뇨 퇴비화 및 정화방류 통한 환경개선으로 민원해소 효과



안성시 교섭면 쌍지리에 위치한 고바우농장 전경

축사시설현대화사업이란?

축사시설 개선을 통한 가축폐사 감소와 생산성 향상으로 축산농가의 소득증대 및 국제 경쟁력을 제고하기 위해 추진하는 사업임. 대표적으로 정부가 중점 추진중인 한국형 축산 스마트팜이 있음. 이는 선진국의 첨단 생산 시스템과 시설·경영 관리시스템을 우리나라 축산업과 시설 등의 조건에 최적화하고 시설·자재·설비를 국산화하는 사업으로 높은 생산성과 경쟁력을 갖춘 정보통신기술(ICT) 융합 축산 생산·경영 시스템임.

생산비 절감·품질 향상·인력 효율화 등 모범사례 ‘스마트팜’도입으로 환경 개선하고 약취 줄이고

돼지 사육도 ‘스마트’하게. 최근 축산 분야에서도 스마트팜이 주목받고 있다. 기존 축사 운영 방식을 현대화하고 ICT (정보통신기술)를 접목함으로써 생산력 향상과 노동력 절감, 품질 향상에 큰 기여를 하는 것으로 알려지면서 앞선 농가를 중심으로 점차 확산 추세에 있다.

2015년 서울대가 전국 55농가를 대상으로 스마트팜 도입효과를 분석한 결과를 보면 농가 생산성은 25.2%, 품질은 12% 향상됐고 인건비는 9.5% 절감돼 농가 총 수입 향상률이 30.6%에 달했다. 축산 분야의 스마트팜은 사육단계별 최적화된 사양관리를 가능케 함으로써 질병 차단과 생산성 향상뿐 아니라 동물복지에도 부합한다는 이점이 있다.

이 같은 추세에 맞춰 농림축산식품부는 2016년부터 2025년까지 농가 경쟁력 향상을 위해 스마트팜 농가 보급률 30% 이상을 목표로 ‘한국형 축산 스마트팜’ 개발에 나선다는 방침이다.

RFID(무선통신장치) 기반 액상급이시스템 등 ICT 기술 도입으로 사료비 절감

ICT 접목한 최신식 돈사 구축

경기 안산시 고삼면에 자리잡은 고바우농장은 스마트팜 구축으로 생산비 절감과 품질 향상, 인력 효율화 등 여러 측면에서 모범적인 성공사례로 꼽힌다.

설재식 고바우농장 대표는 35년간의 양돈업 경력을 바탕으로 아들 설수호 씨와 함께 현대식 양돈 시스템을 정립해 나가고 있다. 이들 부자는 2014년 양돈 ICT 융복합 확산사업을 통해 5억8,000만원(국비 1억5,000만원, 융자 2억5,000만원, 자부담 1억8,000만원)을 들여 2014년 7월 연면적 1만5,340㎡ 부지에 지하 1층, 지상 4층 규모의 현대식 돈사를 갖췄다.

돼지 1만1,000마리(모돈 800마리)를 사육하고 있는 고바우농장은 돈선별기, 포유모돈자동급이기, 임신돈군사급이기, 액상급이기 등 최신식 설비를 갖추고 MSY(모돈당 출하마릿수)가 24마리에 달하는 등 높은 생산성을 확보하고 있다.

액상급이시스템 도입...사료비 절감효과

고바우농장의 모든 설비는 ICT 기술로 제어되고 관리된다. 돈사 내부의 상황은 사무실 안에서 실시간으로 확인·통제가 가능하며 외부에서도 스마트폰으로 온도나 습도 등을 제어할 수 있다. 특히 RFID(무선통신장치) 기반의 액상급이시스템 등 ICT 기술 도입으로 생산비의



▲ 액상급이시스템



▲ 지하 1층, 지상 4층 규모의 최첨단 돈사 모습



◀ 돈사 내부를 살펴보는 설재식 대표(사진 왼쪽)와 아들 설수호 씨

절반 이상을 차지하는 사료비를 크게 절감했다. 액상급이시스템은 돈방별 사료 급이량을 설정하면 물과 사료를 배합한 적정량의 액상 사료가 개체별로 자동 공급되는 방식이다. RFID로 각각의 개체를 식별해 적정량의 액상사료를 공급할 수 있다는 점이 큰 특징이다. 이에 고바우농장은 물과 건식 사료를 따로 급이하던 기존 방식에서 개체별 성장 수준에 따라 섭취율이 좋은 습식 사료를 자동 급이하는 방식으로 전환함으로써 매달 2,600만원에서 2,700만원가량 사료비를 줄이는 효과를 거두고 있다. 사람이 아닌 자동화 시스템으로 관리가 되기 때문에 인력 관리도 수월해졌다.



▲ 분만사 내부

사육부터 출하까지 '원스톱시스템'...동물복지도 구현

고바우농장은 돈사 관리의 효율성과 동물복지 면에서도 앞선 것으로 평가된다. 설 대표와 아들 수호 씨는 돈사 구상 단계에서부터 특색 있는 한국형 돈사를 꿈꿨다. 그 결과 우리와 기후특성이 다른 외국식 돈사를 무작정 도입하기보다는 한국의 기후와 습도를 고려하는 것은 물론, 돼지 사육방식을 유럽의 동물복지 수준으로 끌어올린 최신식 돈사를 만들었다.

일반적으로 단층의 돈사를 여러 동으로 짓는 방식이 아닌, 하나의 건물에 여러 층을 둔 다층형 돈사를 건설한 점은 고바우농장의 큰 특징이라 할 만하다. 이를 통해 하나의 돈사에서 사육부터 출하까지



01



02


- 01 사료를 먹고 있는 비육돈의 모습
- 02 안성 고바우농장 전경
- 03 분뇨 정화 처리시설
- 04 분뇨 퇴비화 시설

한 번에 이뤄지는 ‘원스톱시스템’을 적용해 관리반경을 최소화함으로써 돈사 관리의 효율성을 꾀하는 동시에 돼지가 일정한 온도와 환경에서 스트레스를 받지 않고 쾌적하게 지낼 수 있도록 했다.

뿐만 아니라 임신한 어미돼지를 자유롭게 풀어 기르는 군사사육방식을 도입, 동물복지를 최대한 실현했다. 분만을 앞둔 돼지들이 머무는 분만사는 어미 돼지가 자유롭게 움직일 수 있도록 칸별로 충분히 공간을 확보하고 스톨(단칸우리)도 이동이 가능하도록 하는 등 유럽 수준의 동물복지를 구현했다.

분뇨처리·악취저감 등 쾌적한 돈사환경 유지

축사시설 현대화에서 또 하나 중요한 특징은 환경 개선과 악취 저감이다. 고바우농장은 ‘톱밥 발효 퇴비화 및 정화 방류식’ 분뇨 처리 방식을 채택, 가축 분뇨를 톱밥과 혼합해 발효시켜 유기질 퇴비를 생산하거나 미생물을 이용해 정화한 뒤 방류하고 있다. 이를 통해 분뇨로 인한 악취를 80~90% 저감해 환경오염 문제와 민원 발생 문제를 해소했다.

또 순환식 자동환기시스템을 갖춰 외부의 신선한 공기를 유입시키고 오염된 공기를 배출구를 통해 내보낼 수 있도록 했으며, 돈방마다 온도 센서를 설치해 적정 온도와 습도를 자동으로 유지할 수 있도록 했다. 이처럼 돈사 내부의 환경을 쾌적하고 균일하게 유지함으로써 돼지를 키우는 환경이 좋아지고 폐사율이 대폭 줄어드는 등 생산성이 높아지는 효과까지 톡톡히 누리고 있다. 

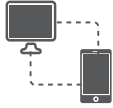


03



04

시행 후 변화



첨단 ICT기술 도입

- 2014년 양돈 ICT 융복합 확산사업 추진
- 돈방별 24시간 실시간 확인 및 제어 가능



돈사 생산비 절감

- RFID 기반 액상급이시스템으로 사료비 월 2,600만원 이상 절감
- 생장·품질향상으로 MSY(모돈당 출하마릿수) 20마리 → 24마리



가축분뇨처리 해결

- 돈사 가축분뇨 1일 60톤 처리
- 톱밥 발효 퇴비화 및 정화 방류로 약취 80~90% 저감

Interview

설재식 고바우농장 대표

농가, ICT시스템 기술적 이해 뒷받침 시설구축 후 지속적 모니터링도 필요



“ICT 사업을 추진할 때는 정부나 농가 모두 심사숙고해서 결정해야 합니다. ICT는 만능이 아닙니다. 실제 이러한 시스템을 구축할 경우 기술적으로도 충분히 잘 다룰 수 있어야 함은 물론 효율적으로 잘 관리할 수 있어야 모두가 만족할 만한 성과를 낼 수 있는 것입니다.”

설재식 고바우농장 대표는 ICT 기술을 도입한 한국형 돈사를 운영하면서 터득한 기술적 특징, 장점과 함께 정부 지원사업 추진과정에서 인지한 문제의식까지 털어냈다.

설 대표는 고바우농장은 기존 재래식 농장과는 달리 4층 규모의 단일 건물에서 돼지의 비육에서 출하까지 모두 이뤄지는 ‘원스톱시스템’일 뿐 아니라 동물복지 면에서도 앞

서나가고 있음을 강조했다.

설 대표는 “ICT 기술을 도입함으로써 언제 어디서든 돈사 환경을 제어하고 통제할 수 있게 됐으며 사료비 절감과 생산성 향상 등 눈에 띄는 효과를 누릴 수 있게 됐다”면서 “동물복지형 농장은 생산성 면에서 눈앞의 이익을 가져다 주진 않지만 장기적으로는 우리가 추구하고 가야할 길이라는 판단이 들었다”고 말했다.

이와함께 설 대표는 “정부 차원의 지속적인 모니터링이 뒷받침돼야 하며 농가 스스로도 지원사업의 기대효과에 기대지 말고 시행착오를 거듭하면서 노하우를 쌓아가는 적극성을 보일 필요가 있다”고 강조했다.



FTA지원사업 >>
원유생산비절감 우수조합지원




02
천안공주낙농농협

원유생산비 절감 유질향상으로 낙농경쟁력 강화 선도

대상업체명 : 천안공주낙농농협
대표자 : 맹광렬
주소 : 충남도 천안시 서북구 성환읍 성환 11길 6
홈페이지 : naknong.nonghyupi.com

-  품목 | 낙농
-  생산 · 판매규모 | 원유 11만5,000톤
-  판매처 | 남양유업, 매일유업
-  종사자수 | 112명, 조합원 수 270명
-  연간 매출액 | 원유 1,903억1,400만원
원유 외 경제사업판매 267억6,100만원

성공요인

-  원유생산비 절감으로
농가경쟁력 강화
-  원유관리 통한 유질향상
으로 농가수익 향상
수준 높은 원유공급
-  헬퍼지원사업으로 열악한
낙농 노동환경 개선



천안시 서북구 성환읍에 위치한 천안공주낙농협 전경

원유생산비절감 우수조합지원사업이란?

원유생산조합의 원유생산비 절감 노력 평가에 따른 운영자금을 지원하는 사업임.

낙농관련조합에 육성우목장 운영이나 조사료 구매 등을 통한 생산성 향상은 물론 경제수명, 유질개선, 교육 등을 통해 장기적 차원의 생산성 향상의 토대를 마련하는 사업임.

배합사료 선수금 지원사업...목장수익 직결되는 사료값 낮춰 냉각기·착유기 점검...전문 컨설턴트 운영

우유가격에 대한 소비자들의 관심은 뜨겁다. 우유값 인상이나 인하는 곧바로 서민경제와 직결돼 있기 때문이다. 특히 2016년은 원유기본가격 연동제를 통한 원유가격 인하로 낙농가들의 시름이 커지고 있다. 생산비가 떨어졌다고는 하지만 원유생산과잉에서 비롯된 쿼터삭감 등으로 원유감산 기조가 이어지고 있는 만큼 낙농가들의 생산여건이 녹록치 않기 때문이다. 게다가 원유가격 인하는 곧바로 농가 수입 하락으로 이어져 당장 눈에 띄게 수입이 줄어들게 된다. 낙농강국과의 잇따른 FTA(자유무역협정) 체결로 완전개방화를 목전에 둔 만큼 농가 경쟁력을 강화해야 하지만 '낙농의 위기'가 거론되는 현 상황에서는 뾰족한 수가 없다는 게 대다수 낙농가들의 의견이다.

이러한 상황속에서도 '어제보다 오늘이 좋은' 조합이 있다. 원유생산비 절감으로 농가 경쟁력을 강화하고 더욱 깨끗한 원유를 생산하기 위해 최선을 다하고 있는 천안공주낙농협이 바로 그 곳이다.

배합사료 선수금
지원사업으로
월 4% 인하효과



▲ 원유검사원이 원유를 검사하고 있다. 검사횟수를 파격적으로 늘렸다.

사료값 지원으로 생산비 눈에 띄게 낮아져

정부는 2015년 원유 생산비 절감 우수조합 운영지원 사업으로 낙농 품목조합과 지역축협 두 개소에 총 100억원을 FTA 이행지원기금으로 지원했다. 이중 천안공주낙협은 첫 원유생산비 절감 우수조합으로 선정돼 2015년 지리산 낙협과 함께 50억원을 지원받아 생산비 절감을 위한 제반사업비에 사용하고 있다.

우유를 생산하는데 있어 사료비가 차지하는 비율을 ‘유사비’라고 한다. 유사비는 목장의 수익을 결정짓는 가장 큰 요인이다. 평균 70%를 차지할 정도니 사료값에 따라 생산비가 좌우 된다고 볼 수 있다.

천안공주낙협은 이 부분에 주목했다. 가축을 사육할 때 가장 중요한 문제가 우수한 축산물을 생산해 저렴하게 소비자에게 공급하는 것이라는 목표를 분명히 하고 생산비 중 가장 많은 영향을 미치는 사료비 절감이 주효하다고 본 것이다. 이에 따라 정부 자금으로 배합사료 선수금 지원사업을 펼쳤다. 농협중앙회 사료는 전월사용량의 110%를 선수금 거래약정으로 월 4% 낮춰 공급했고 천안축협사료는 전월 사용량의 110%를 선수금 거래약정으로 월 1% 낮춰 공급했다. 또한 배합사료 사용량에 대해 kg당 6원을 추가적으로 지원했다.

생산비를 직접적으로 낮출 수 있도록 낙농가에서 가장 많이 사용하



▲ 신규로 들인 원유검사장비. 기존보다 3배 이상 세밀화 됐다.

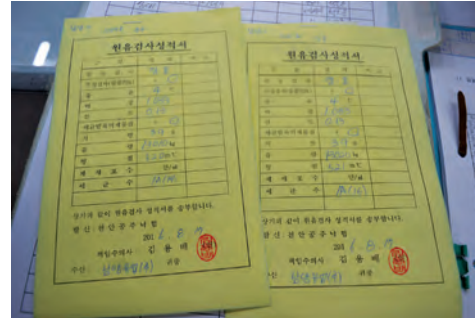
는 톱밥에도 지원을 시작했다. 수입톱밥과 대패톱밥에 대해 조합과 계약된 업체에 보조금을 지원한 결과 시장 견제역할 및 저가의 톱밥을 원활히 공급해 축사 환경개선과 각종 질병 발생을 예방하고 축산분뇨의 효율적인 처리로 민원발생까지 낮추게 됐다.

유질 향상으로 경쟁력 키운다

생산비 지원사업으로 가장 눈에 띈 변화는 유질이 향상됐다는 것이다. 조합원을 대상으로 냉각기와 착유기 점검사업을 실시한 것이 가장 주효했다. 착유기와 농가 시설을 점검해 체세포, 세균 등을 낮추고 고품질 우유 생산기반 육성을 통해 농가의 소득을 올리자는 복안이었다. 착유장비의 올바른 사용방법을 숙지시키고 전문 컨설턴트를 운영해 수리비용을 절감하는 사업도 동반했다.

이와는 별도로 외부컨설팅 지원사업을 조합 자체적으로 실시해 유질 향상에 최선을 다했다. 지원사업이 시작되고 나서 4~5등급 원유는 찾아볼 수 없다.

조합원들의 유질에 대한 인식도 변화했다. 유질이 변화하면서 눈에 띄는 수익향상을 경험한 낙농기들은 유질 향상을 위해 더욱 노력하기 시작했다. 이제 분리 집유를 하지 않아도 100% 1등급 원유를 짜는 농가들이 늘어나기 시작했다.



▲ 한 조합원의 원유검사 성적표. 대부분이 1등급이다.



◀ 집유장 신축공사가 한창이다.

- 01 신축 예정인 집유장에 들어갈 냉각기
- 02 천안공주낙농협외의 집유차
- 03 집유탱크도 신규 공사를 실시한다.
- 04 폐수처리장 지하화 공사는 조합 자비부담 11억원과 시비, 도비가 합쳐져 실시된다.




상중에도 젖싸는 낙농가 ‘헬퍼지원사업’으로 돕는다

낙농가들은 상중에도 착유를 해야 한다. 아침, 저녁 반드시 착유를 해야하는 낙농업의 특성상 높은 노동강도는 낙농가들에게 고질적인 질병과 함께 높은 노동 스트레스를 부담하게 한다. 연중 하루도 쉬 수 없는 열악한 노동환경을 개선해 낙농가의 생활여건을 향상시키자는 의미에서 시작된 헬퍼 지원사업은 낙농가의 심리적 갈등을 해소하고 가족노동중심의 목장 경영 정착에 중심점이 되고 있다.

가축전염병 및 폐사축 발생으로 인해 환경문제가 발생하는 것과 관련해서는 랜더링 업체와 위탁 협약해 가축을 매몰하지 않고 재활용해 환경개선을 도모할 수 있도록 했다.

또한 농가에서 발굽삭제를 등안시하는 경우 섭취량 감소를 일으켜 생산량이 떨어지고 농가의 소득이 감소되는 만큼 정기적인 발굽삭제 치료를 유도하는 발굽삭제 보조 지원사업도 실시했다.

이밖에도 인공수정시 암소 발정을 지켜볼 수 있도록 CCTV를 설치하는 사업이나 곰팡이 독소를 억제하는 사업 등에 보조금을 지원, 농업인의 실익을 향상시키도록 했다. 



시행 후 변화



사료가격 할인 직접생산비 절감

- 배합사료 선수금 거래약정으로 월 1~4% 할인 공급
- 사료비 평균 20% 절감 효과



유질개선으로 농가수익 향상

- 지원사업 이후 유질 향상, 4~5등급 출현율 제로화 성공
- 농가수익 평균 10% 이상 향상



헬퍼지원사업 낙농가 복지 증진

- 사업초기 10농가에 불과한 대상 농가가 72농가로 늘어남
- 연중 실시로 낙농가들의 만족도 향상

Interview

맹광렬 천안공주낙농협 조합장

유질성적 검사 확대...예비성적 통보 농가 원유질 향상 노력 '채찍질'



“이 따위 원유를 생산할 거면 낙농 때려치우라고 말합니다. 전국 조합장 중에 조합원에게 이렇게 말하는 조합장이 있냐며 다들 말도 안된다고 했습니다. 그러면 어떻습니까. 국민이 마시는 우유 깨끗하게 생산하자는 데는 모두들 뜻을 함께 했습니다.”

실천형 조합장으로 불리는 맹광렬 천안공주낙농협 조합장은 조합직원들과 직접 농가에 가서 축사를 청소하고 조합내부적인 컨설팅을 실시해 원유질 향상에 최선을 다했다.

“보통 1번하는 유질성적 검사를 3번으로 늘리고 예비성적 통보까지 실시했습니다. 문자로 계속 성적을 보내주고 직

접 확인할 수 있도록 하면서 유질개선을 위해 노력할 수 있도록 독려했습니다.” 맹 조합장은 내가 마시는 우유라고 생각하고 원유를 생산할 수 있어야 한다고 낙농가들에게 누누이 강조했다.

“집유차 기사들에게 원유에 이물질이 있으면 집유하지 말라고 할 정도로 강경책을 썼습니다. 원유생산비는 낮출 수 있도록 지원을 하고 대신 원유품질로 답변을 해달라는 거죠. 원유관리를 통해 농가수익은 높아지고 소비자에게도 떼떽하게 좋은 우유를 공급할 수 있게 됐다고 생각합니다.”



FTA지원사업 >
조사료생산기반확충




03
당진낙농축산업
협동조합

국내최대
조사료 생산기지
100% 자연순환농업

대상업체명 : 당진낙농축산업협동조합
대표자 : 이경용
주소 : 충남도 당진시 원당로 183
홈페이지 : djnch.com

-  품목 | 조사료
-  생산규모 | TMR 월 7,000톤
-  판매처 | 충남 · 경기 낙농가
-  종사자수 | 140여명
-  연간 매출액 | 조사료 20억원, TMR 300억원

성공요인

-  간척지 활용 양질의
국내 조사료 재배...
생산비 절감 효과
-  낙농 퇴 · 액비 조사료
재배단지 살포로 100%
자연순환농업 실현
-  조사료 생산기반 확충과
사업 전문화로
목장 생산여건 향상



충남 당진시 원당로에 위치한 당진낙농축산업협동조합 전경

조사료생산기반확충사업이란?

국산 조사료 생산과 이용을 활성화해서 생산비 절감 등 축산업 경쟁력을 강화하고 부존자원 활용과 양질의 조사료 생산 및 유통기반을 확충하는 사업임.

조사료 사일리지 제조비와 조사료 장거리 유통비, 조사료용 기계, 장비 지원 등 국내산 조사료를 생산, 제조, 이용하는 농가 경영체와 생산자단체, 섬유질 가공공장 등에 지원함.

‘소금밭의 기적’ 사업성 인정...2010년부터 자금지원 조사료 자체생산...수입대체 효과 연간 약 50억원

‘저 푸른 초원위에 그림같은 집을 짓고, 하이드가 노래하며 젖소와 뛰노는 풍경’. 이상적인 낙농 모델은 집약적 농업으로 생산성을 극대화시켜야 하는 대한민국의 여건에서는 사실상 불가능하다. 젖소에서 젖을 짜 우유를 생산하고 분뇨는 자원화해 조사료 재배지에 살포하고 이렇게 키워진 조사료를 젖소에게 급여하는 자연순환농법도 농토 부족과 빠르게 진행되는 도시화로 어려운 게 사실이다. 실제로 이러한 어려움들로 인해 한 때 1만호에 육박하던 낙농가는 5,000호 남짓으로 반토막 나 있는 상황이다. 이러한 위기속에서도 ‘독야청청’, 잘먹고 잘 사는 조합이 있다. 저 푸른 초원은 간척지에 만들어 놓고, 젖소들의 분뇨는 하나로 모아 비료로 생산해 조사료 재배지에 살포한다. 이렇게 만들어진 조사료는 저렴하게 낙농가에게 다시 돌아온다. 가져간 똥이 사료로 돌아오는 셈이다. 낙농가들은 오로지 젖을 짜고 깨끗한 우유를 생산하는데 골몰하면 되는 조합, 당진낙농축산협동조합이 실현하는 ‘대한민국 낙농의 꿈’을 만나보자.

화학비료 절감으로 땅에는 생명을 주고 생산비는 절감... 선순환 구조로 시너지 효과

소금밭에 '황금 옥수수'가 펼쳐지다

처음 간척지에 사료용 옥수수를 재배하겠다고 했을 때 주위 모든 사람들이 '간척지 소금밭에 무슨 옥수수'냐고 말했다. 그러나 각계에서 낙농 전문가들을 초빙해 연구에 연구를 거듭했고 2002년 대호만 간척지 일부를 정부에서 대여 받아 조사료를 생산하는 초기사업이 진행됐다. 이후 8년간 실패에 실패를 거듭하며 '소금밭의 황금 옥수수밭 만들기' 사업이 계속적으로 진행됐다. 결국 조사료사업의 가능성과 사업성을 인정받으면서 정부 자금의 본격지원이 시작됐다.

2010년 정부로부터 자금을 지원받아 충남 당진시 석문간척지의 350ha에 이르는 광활한 조사료전문단지가 조성됐다. 당진낙농축협과 당진축협 주관으로 연간 약 9,000톤의 조사료를 생산하는 거대 조사료단지가 탄생한 것이다.

간척지 조사료 재배사업이 성공적으로 추진되면서 외화 절감과 사료가격 인하 등의 효과에 기대가 모아졌다. 2010년 8월 옥수수 수확을 앞둔 시연회에서 염분이 있는 간척지에 옥수수가 제대로 자랄 수 있을까 했던 우려는 모두 기대감으로 바뀌었다. 당시 일반 논에서 1ha당 50톤 가량을 수확하면 성공적이라고 평가했는데 당진 간척지의 작황으로 45~50톤이 예상돼 일반 논에 버금가는 수확량으로 모두를 놀라게 했다.

소금밭이 황금 옥수수의 물결로 바뀌기 시작했다.



▲ 간척지 조사료포에서 자라고 있는 옥수수. 황숙기를 거치기 때문에 질이 매우 좋다.



▲ 라이그라스 작업이 한창이다.

국내산 옥수수로 만든 ‘싸고 좋은 사료’

간척지를 활용한 조사료 생산으로 실제 사료 생산원가는 상당히 낮아졌다. 2010년 첫 수확된 옥수수는 국내산이라는 메리트 외에도 당시 수입 옥수수 가격의 1/3 수준으로 파격적인 생산비 절감효과를 가져왔다. 또한 정부 자금이 본격적으로 지원, 대규모 조사료포에서 옥수수가 대량 생산되면서 원가는 더욱 낮아졌고 이는 수입 옥수수의 가격까지 낮추는 효과를 가져왔다.

국내에서 생산된 옥수수는 품질 또한 훌륭했다. 알곡이 영그는 황숙기를 제대로 거친 옥수수는 양질의 에너지를 함유, 사료 원료로서도 훌륭한 품질을 인정받았다.

이렇게 생산된 옥수수들은 조합에서 운영하는 TMR사료 공장으로 납품, 중간마진을 줄인 덕에 농가들에게 보다 저렴한 사료를 공급할 수 있게 되면서 조합원들은 실제적인 생산비 절감 효과를 체감하기 시작했다.

조사료 자체 생산을 통한 수입대체 효과는 연간 약 50억원에 이른다.

2016년에 조사료 전문단지를 활용해 184ha, 총체벼 130ha, 연맥 119ha, IRG(이탈리안라이그라스)75ha 등 모두 350ha에서 9,000여톤의 조사료를 생산·공급할 계획이다.

[농가유대계산]

유지방 3.6 → 4.0	41.32원
유단백 3.1 → 3.2	7.76원
유량 26kg → 31kg	5,580원

30두 기준으로 가정
월 5,105,700원의 추가이익!!

▲ 지원사업 이후 유질이 높은 수준으로 향상됐다.



▲ 당진낙농협에서 생산하고 있는 고품질 TMR 사료

01



낙농가, 우유 생산에만 전력하세요

일반 낙농가들이 조사료 재배와 분뇨 처리 문제를 고심할 때 당진낙협 조합원들은 오로지 우유를 생산하는 일에만 골몰하면 된다.

간척지에서 생산된 조사료가 수입 원료보다 싸게 사료공장으로 공급되고 여기서 만들어진 양질의 TMR사료를 급이하면, 그 뿐이다. 조사료를 생산하기 위해 땅을 고르고 수확을 하던 품을 줄이게 된 것이다. 뿐만 아니다. 분쟁의 가장 큰 원인으로 지목되는 분뇨문제도 깨끗이 해결됐다. 조합원들의 목장에서 생성된 분뇨는 100% 간척지내에서 운영하고 있는 가축분뇨자원화 시설로 보내진다. 여기서 생산되는 퇴·액비를 이용해 조사료 재배단지에 살포함으로써 100% 자연순환농업이 실현되는 것이다.

화학비료 절감으로 땅에는 생명을 주고 생산비는 절감하며 목장에서 필연적으로 발생한 분뇨를 처리하는 자연순환농업으로 양질의 조사료까지 생산되는 선순환 구조로 시너지 효과를 얻고 있는 것.

당진낙협의 조합원들은 그 덕에 우유만 ‘제대로’ 짜면 된다.

덕분에 낙농가들의 생산성은 눈에 띄게 달라졌다. 2010년 조합이 간척지 조사료 재배사업을 시작한 이후 마리당 일평균 원유생산량이 18~21리터이던 것이 34리터로 30%이상 늘어났다.

평균 산차도 2.5산에서 3.1산으로 올라가면서 양질의 조사료를 먹은 젖소들의 경제수명도 늘어나기 시작했다.

눈에 보이는 성과들로 당진낙협은 점점 더 경쟁력 있는 조합으로 변모하고 있다. 🇰🇷

- 01 총체보리 작업을 하고 있는 모습
- 02 완숙된 옥수수사일리지
- 03 옥수수 수확 작업이 한창이다.

02



03



시행 후 변화



조사료 생산비 절감

- 수입대체 효과 50억원 이상
- 국내산 옥수수 생산기지 기반확보 및 수입작물 대체



관내 가축분뇨처리 문제 해결

- 전문조사료단지 256ha 액비살포 화학비료 구입비 3억원 절감
- 100% 자연순환농업 실현



조합원 생산비 감소 유질 향상

- 농가 유대 30마리 기준으로 월 510만5,700원 추가수익 발생
- 유지방 0.4, 유단백 0.1 개선 및 유량 평균 5kg 증가

Interview

이경용 당진낙농축산업협동조합 조합장

한국형 유럽축산 실현 '새로운 모델' 간척지활용 조사료사업이 해답



“네덜란드로 선진연수를 갔을 때 ‘아 이거다’ 싶었어요. 대한민국은 왜 안될까. 고민하면서 낙농 전문가들과 함께 간척지를 다니면서 조사료 시험 재배를 하고 데이터를 받고 실패에 실패를 거듭했었죠. 그러다 결국 정부에서도 사업성을 인정했고 2010부터 지원을 받기 시작했습니다.”

본 것은 반드시 실천하고 이상은 반드시 실현할 수 있다는 이경용 당진낙농축산협동조합 조합장은 대한민국에도 네덜란드를 만들 수 있다는 생각으로 간척지 조사료 재배사업을 시작했다.

이 조합장은 “유럽 축산은 땅을 확보하고 축사를 짓고 소를 입식하고 고기는 팔고 똥은 땅으로 보내지만 우리

는 조사료는 수입하고 똥은 고민하고 오로지 우유 생산에만 기를 쓰고 있는게 현실”이라며 “하지만 미래는 자연순환농업이 해답이 될 것이다”이라고 강조했다.

간척지를 활용한 조사료사업은 그런면에서 유럽의 축산을 한국형으로 실현할 수 있는 새로운 모델이다. 이제 그는 육성우 전문 단지 등을 통해 낙농가는 오로지 우유짜는데만 골몰하면 되는 ‘전문 낙농인’ 시대를 만들기 위해 노력하고 있다. “모두 ‘대한민국 낙농, 대한민국 축산은 미래가 없다’고 말합니다. 하지만 노력하는 자에게 미래는 열려 있습니다. 대한민국 축산, 대한민국 낙농을 보고 축산의 미래를 얘기하는 시대가 분명 올 것이라고 믿고 더욱 노력하겠습니다.”



대상업체명 : 논산계룡축협 자연순환농업센터
대표자 : 임영봉
주소 : 충남도 논산시 채운면 계백로 499번길 52-40
홈페이지 : www.zzanggun.com




-  품목 | 가축분뇨 퇴·액비
-  생산·판매규모 | 연간 2만톤
-  판매처 | 1,200여 경종농가
-  종사자수 | 35명
-  연간 매출액 | 48억원

04
논산계룡축협
자연순환농업센터

FTA지원사업 >
자연순환농업활성화

경종-축산농가 위한 자연순환농업의 실천 미래 농축산업 모델

성공요인

-  엄격한 품질관리와
최대규모의 생산공장 및
최신식 기술 도입
-  과학적인 시비관리를
통한 가축분 퇴·액비의
실효성 증명
-  정부가 공인한 친환경
유기농자재로 신뢰 확보

충남 논산시 채운면에 위치한 논산계룡축협 자연순환농업센터 전경



자연순환농업활성화사업이란?

가축사육과정에서 나오는 부산물인 가축분뇨를 퇴·액비로 자원화하여 토양에 환원함으로써 화학비료 사용을 절감하고, 토양을 건전하게 유지·보전하며 농업생산성을 확보하기 위한 사업임.

관행농법으로 인한 토양 황폐화 문제와 가축분뇨 해양배출 금지에 대응해 지속가능한 농축산업 영위는 물론 농업과 축산업의 연계를 통해 농촌경제 활성화에도 기여함.

퇴·액비 자원화-농업생산성 등 '1석3조' 효과 품질 만족도 높아...양질 퇴·액비 생산 관건

최근 국내 축산업이 FTA(자유무역협정) 파고를 넘어 경쟁력을 갖추는 방안 중 하나로 손꼽히고 있는 자연순환농업. 이는 가축을 키우는 과정에서 나오는 부산물인 가축분뇨를 퇴·액비로 자원화해 토양에 되돌려 줌으로써 화학비료 사용을 줄이고 토양을 건전하게 유지·보전해 농업생산성을 확보할 수 있는 1석3조의 효과를 거둘 수 있는 방안이다.

실제 농림축산식품부 자료에 따르면 2015년 기준 가축분뇨 발생량 4,653만톤 중 돼지 분뇨가 1,846만5,000톤(38.9%)을 차지하고 있고, 자원화율은 2005년 82.1%, 2010년 86.6%, 2015년 90.2%로 점차 높아지고 있다.

자연순환농업을 활성화하기 위해선 결국 양질의 퇴·액비를 생산하고 유통하는 것이 포인트다. 자연순환농업의 모델로 불리는 논산계룡축협은 일찍부터 자연순환농업의 중요성을 인식하고 정부지원 아래 국내 최대 규모의 자연순환농업센터를 준공해 운영하고 있다. 논산계룡축협의 사례를 살펴보자.



▶ 포장 자동적재시설

자연순환농업 모델 ‘자연순환농업센터’

충남 논산시에 위치한 논산계룡축협은 지역에서 고품질의 퇴·액비를 만들어 유통하는 것으로 유명하다. 이미 1994년 액비화, 기계식 퇴비화시설을 완공해 가동했고 이후 2003년 당시 농림부로부터 축분비료유통센터로 지정을 받아 살포 장비 등을 지원받았다.

축산분뇨는 퇴·액비의 소비처인 경종농가와의 협력이 무엇보다 중요하다. 이에 논산계룡축협은 2006년 논산 지역 내 부적, 연무, 상월, 광석 노성, 성동 6개 농협과 자연순환농업 협약을 체결했다. 또한 2008년과 2009년에는 협력을 더욱 강화해 논산농협, 동부농협, 양촌농협, 강경농협 등 논산시 관내 전체 10개 농협과 협약을 체결했다. 이 같은 노력의 결과 2007년 농림부 우수액비유통센터 지정에서 전국 1위를 차지했고, 논산시는 가축분뇨 자원화 우수 지자체로 선정됐다.



▲ 자연순환농업센터에서 생산되는 가축분퇴비 '장군사료'. 품질의 우수함으로 농가에 인기가 높다.

가축분뇨 1일 120톤 처리...퇴·액비 품질종아 '인기'

논산시 채운면에 위치한 논산계룡축협 자연순환농업센터는 농림축산식품부가 추진한 2009년 가축분뇨 공동자원화 사업에 참여, 총 30억원(국비 15억원, 지방비 9억원, 용자 6억원)을 투입해 2010년 5

월 9,629.9㎡ 부지 위에 2,146㎡ 규모의 퇴비화시설과 7,000톤 규모의 액비저장조, 350㎡ 규모의 관리동을 준공했다.

가동된 지 6년차를 넘어선 자연순환농업센터에서 생산된 액비는 현재 벼농사에 90% 정도 사용되고 있고 나머지는 잔디, 하우스 딸기, 수박 등에 공급되고 있으며, 논산시농업기술센터의 시비처방서를 받아 액비성분을 투명하게 공개하고 있다.

2011년 농촌진흥청 가축분퇴비 1등급(장군비료) 친환경유기농자재 인증을 획득했고 2013년 4월 가축분퇴비 장군비료 친환경 유기농자재 재인증, 2013년 12월 농협중앙회 퇴·액비 품평회 우수상 수상, 2010~2013년 농식품부 자연순환농업 우수사례 선정, 2014~2015년 농협중앙회 퇴·액비 품평회 최우수상 수상 등 잇따른 성과로 제품의 우수성을 인정받았다.

이처럼 퇴·액비의 품질을 객관적으로 평가 받다보니 이를 사용하는 1,200여 경종농가 역시 품질에 대한 만족도가 높고 액비의 경우 공급 물량이 부족할 정도로 인기가 높다. 더불어 논산계룡축협 1,850농가의 가축분뇨를 기본적으로 담당하는 등 논산시에서 발생하는 총 가축분뇨의 20%를 해결하고 있어 지역 환경개선에도 일조하고 있다.

완벽한 악취발생 저감 노력으로 환경민원 없어

가축분뇨를 자원화하는 데 있어 환기, 분뇨장 등에서 냄새 해결이 중요하다. 그런면에서 자연순환농업센터의 완벽한 악취 저감 시스



▲ 골프장 액비 공급



액비도시순환시스템
'냄새 해결'
퇴·액비성분 공개...
품질 만족도 높아 인기

◀ 가축분뇨는 화학비료 사용을 절감할 수 있는 훌륭한 자원이다. 센터에서 생산한 액비를 한우 조사료포에 사비하는 모습



01



02

- 01 퇴·액비 품질관리실
- 02 네이버 파워블로거들이 센터를 방문해 자연순환농업의 중요성에 대한 설명을 듣고 있다.
- 03 1차 통풍식 퇴비화 시설
- 04 2차 기계식 퇴비화 교반시설

템은 또다른 성공요인인 셈이다.


센터는 농가에서 오존탈취제, 약취방지제 등으로도 잡을 수 없는 냄새를 잡기 위해 슬러리 돈사에다 액비를 채우는 액비 돈사 순환 시스템을 적용, 완벽히 약취발생을 저감시키고 있다.

지속가능한 농축산업 모델 제시

논산계룡축협은 앞으로 충남축산기술연구소 공동연구 결과를 활용해 가축분뇨 퇴·액비에 기능성을 강화해 경종농가에서 선호하는 퇴·액비를 공급할 계획이다.

이와 함께 지역단위를 넘어 국가적인 자연순환농업의 모델을 제시하기 위해 저탄소 녹색성장의 중심이 되는 지역단위 자원순환시스템을 제시하고 농경지 액비살포시스템 구축을 통한 친환경농업 기반도 조성해 나갈 방침이다.

지역단위통합관리센터 자원화시범사업의 성공적인 안착에도 힘쓰기로 했다. 논산계룡축협은 2012년 환경부 지역단위통합관리센터 자원화시범사업 사업자로 선정된 바 있다. 이후 지역내 가축분뇨와 음식물을 바이오가스로 에너지화하고 최종 소화액은 퇴비와 액비로 농경지에 살포함으로써 유기성물질의 안정적인 처리모형을 제시할 수 있는 토대를 구축중이다.

이에 지역단위통합관리센터 자원화시범사업을 조기 정착시켜 지역단위 자원순환을 통한 지속가능한 농축산업의 모델을 만들겠다는 계획이다. 



03



04

시행 후 변화



관내 가축분뇨처리 문제 해결

- 관내 축산농가 가축분뇨 1일 250톤 처리
- 환경부 지역단위 통합자원화사업 성공 추진(2012년)



농가 생산비 절감

- 논산시 농지 2,000ha 액비 살포 화학비료 구입비 10억원 절감
- 논산시 관내 전체 10개 농협과 자연순환농업 협약체결



토양환경 개선

- 액비살포 재배시 딸기 생산량 및 수익 10% 내외 증가
- 수단그라스 시험재배 생산량 10a당 3,309kg(일반재배 3,050kg)

Interview

임영봉 논산계룡축협 조합장



‘분뇨처리=비료생산시설’ 인식 전환·공감대 필요하다

“가축분뇨를 정화처리하면 국민 세금이 많이 투입됩니다. 자연순환농업과 관련해 이제는 분뇨처리시설이 아니라 비료생산시설이라는 인식의 전환이 필요합니다. 유럽은 농경지에 기본적으로 비료(가축분뇨)를 주고 화학비료를 추가적으로 주는 시스템이지만 우리는 분뇨발생억제, 물사용 제한 등을 하면서 유럽보다 환경비용이 많이 드는 편입니다.”

임영봉 논산계룡축협 조합장은 일찍부터 가축분뇨문제에 대한 고민과 함께 자연순환농업에 대한 중요성을 절감한 까닭에 자연순환농업에 대한 인식이 확고했다.

임 조합장은 “가축분뇨를 자원으로 생각하는 유럽의 경우 이를 제도적으로 관리하는데 EU기준으로 1ha당 질소

150kg 이하면 비료로 유통되고 발효 여부는 따지지 않는다”면서 “사실 자원화 기술력은 우리가 유럽 등에 비해 앞선다”고 말했다.

특히 퇴·액비 등을 처리하는 데 있어 농협과의 연계가 매우 중요하다고 말하는 그는 “논산 지역 내 10개 농협과 협력하고 있고 위탁살포도 해주고 있다”고 전했다.

임 조합장은 “저탄소 녹색성장운동의 일환으로 시작된 자연순환농업의 정착으로 양질의 퇴·액비 생산과 축산업과 경종농업이 상생할 수 있는 기반을 마련하는 동시에 친환경 농축산물 생산 확대에도 노력하겠다”고 말했다.




FTA지원사업 >>
가축개량지원


05
윤별목장

능력 우수한
씨수소 선발
한우개량사업 이바지


대상업체명 : 윤별목장
대표자 : 이상순
주소 : 경기도 양주시 광적면 화합로81번길 368

 품목 | 한우

 생산 · 판매규모 | 후보씨수소 20마리,
보증씨수소 9마리

 판매처 | 농협중앙회 한우개량사업소,
일반농가, 도축장

 종사자수 | 3명

 연간 매출액 | 4억원

성공요인



철저한 개체관리로 친자
긍정률 100%...정확한 혈통
기반 육종농가사업 수행



암소 능력을 바탕으로
개체별 철저한 계획교배
우량 송아지 생산



능력검정 및 12개월령
초음파 촬영 등을 통해
우수암소축군 형성



자연채광과 환기관리가 우수한 윤별목장

가축개량지원 한우육종농가사업이란?

한우육종농가 보유암소의 능력검정, 유전능력평가, 선발 및 계획교배의 연쇄적 반복과정을 거쳐 유전적으로 우수한 경제형질을 지닌 한우 암소 모집단 구축을 위한 사업임.

국가단위 능력검정에 공시할 유전능력이 우수한 검정용 수송아지를 확보하여 한우 씨수소의 유전능력을 제고함.

육종농가관리시스템...2012년 보증씨수소 첫 선발 철저한 개체·기록관리로 개량의 기본 솔선

가축개량은 현재 가축의 능력을 평가하고 이 가운데 능력이 우수한 가축을 선발, 체계적으로 교배해 더 나은 후손을 생산하고 우수한 축산물을 생산하기 위해 실시하는 것으로 작물에 있어 신품종 개발을 위한 육종사업과 같다.

가축개량은 일관된 목표를 가지고 양축농가와 개량기관이 서로 협력해 수행해야 하는 국가적 사업이기 때문에 정부가 법에 의거해 각 축종별 가축개량목표를 설정·고시하고 가축개량사업을 독려하고 있다.

한우의 경우 보증씨수소 선발강도와 선발마릿수 확대에 당대에 검정하는 마릿수는 2010년 400마리에서 2013년 800마리로 확대됐고, 후대에 검정하는 마릿수는 2010년 400마리에서 2015년 900마리로 확대됐으며 연간 30마리 내외에서 보증씨수소를 선발하고 있다.



▲ 개폐식 우사 지붕 모습



▲ 농장 입구에 설치된 개인 소독시설

2012년 보증씨수소 첫 선발

경기도 양주시 광적면에 위치한 윤별목장은 1995년 거세우 130마리로 농장을 시작했지만 1998년 시장출하를 앞두고 성적부진과 IMF를 겪으면서 경제적으로 큰 어려움을 겪었다. 윤별목장은 이를 타개하기 위해 1999년 번식우 80마리를 사육하면서 거세우에서 번식우로 사업을 전향했다.

이후 양주축협을 통해 지속적으로 컨설팅을 받던 중 농협중앙회 한우개량사업소의 한우육종농가 선정 사업에 관심을 갖게 된 윤별목장은 정부가 추진하는 한우 육종농가 사업에 지원, 2006년 한우육종농가로 선정되면서 능력이 우수한 씨수소 선발로 한우개량에 이바지하고 있다.

한우육종농가가 되기 위해선 철저한 기록관리와 가축질병문제를 해결해야 하는데 윤별목장은 2005년 이를 모두 충족하고 육종농가관리시스템을 통한 기록관리를 하면서 한우육종농가로 명성을 쌓아오고 있는 것이다.

한우보증씨수소 선발은 농림축산식품부 한우개량사업의 일환으로 농협중앙회 한우개량사업소가 당대검정과 후대검정을 수행하고, 국립축산과학원이 국가단위 한우유전능력평가를 종합적으로 실시, 가축개량협의회 심의를 거쳐 최종 선발하게 된다.

윤별목장은 'KPN888'이 2009년 12월 제57차 당대검정을 거쳐 후보



▶ 깔끔하게 정돈된 우사와 통로 모습

씨수소에 선발된 데 이어 2012년 12월 제51차 후대검정결과 보증씨수소에 첫 선발되면서 한우육종농가 선정 이후 쏟았던 그간의 노력을 보상받고 있다.

개량장려금 후보씨수소 1,000만원, 보증씨수소 5,000만원

윤별목장은 2009년 후보씨수소를 낸 이후에도 꾸준한 성적을 내면서 2015년 7월 제56차 후대검정결과 ‘KPN1011’과 ‘KPN1012’이 보증씨수소로 선발됐다.

한우육종농가 선정이후 후보씨수소에 선발되면 마리당 1,000만원의 개량장려금을 정부로부터 받게 된다. 이와 함께 후대검정결과 보증씨수소가 되면 1등급 5,000만원, 2등급 4,000만원, 3등급 3,000만원 정액으로 개량장려금을 받게 된다.

윤별목장은 그간 후보씨수소에 KPN883, KPN958, KPN1010, KPN1011, KPN1012, KPN1047, KPN1048, KPN1061, KPN1062, KPN1063, KPN1064, KPN1065, KPN1107, KPN1108, KPN1133, KPN1134, KPN1135, KPN1178, KPN1253 등 20마리가 선발됐다.

또한 보증씨수소는 KPN883, KPN958, KPN1011, KPN1012, KPN1047, KPN1048, KPN1061, KPN1062, KPN1064 9마리가 선발됐다.

윤별목장은 그간 6억원의 개량장려금을 지원받았다.



▲ 보증씨수소 확인서



육종농가관리시스템을 통한 기록관리를 명성을 잇다

◀ 미네랄블록을 설치해 소의 건강을 챙기고 있다.



01



02

- 01 옥수수를 조사료포 현장에서 바로 랩핑하고 있는 모습
- 02 윤별목장 입구에 설치된 한우육종농가 인증표
- 03 톱밥을 깔아 놓은 우사는 널찍한 공간을 확보하고 있다.

철저한 개체·기록관리 실천

윤별목장의 이 같은 성과는 개량의 기본인 개체관리와 기록관리를 철저히 했기 때문에 가능했다. 개체별로 수정, 분만, 체중, 특별사양 관리에 대한 내용을 놓치지 않고 기록하는 것은 물론 송아지가 태어나면 바로 생시체중, 어미의 바코드, 정액번호, 농가관리번호 등을 육종농가전산시스템을 통해 전산기록하고 있다.

특히 인천 강화와 경기 양주 등지로 분양한 수송아지의 비육 후 출하성적(축산물품질평가원의 등급판정결과)까지 수집해 개량에 적극 활용하고 있다.

윤별목장은 또한 개량방식으로 아무리 성적이 뛰어나도 3~4산 이상 끌고 가지 않고 어미소의 도태를 앞당겼고 이는 비교적 짧은 기간에 우수한 성적을 거둘 수 있었던 비결이 됐다. 하지만 최근 들어선 나이순으로 비육출하를 하기보다는 털색깔이 다른 소를 위주로 도태를 실시하고 있다.

약 50만㎡ 조사료포 운영...옥수수 엔실리지 확보

특히 윤별목장은 약 50만㎡의 조사료포를 운영하면서 한우에 급여할 옥수수를 직접 재배하고 있다. 옥수수 엔실리지를 충분히 확보하면서 생산비에서 차지하는 사료비를 절감하고 있는 것이다. 또한 톱밥으로 발효한 우분을 전량 조사료포로 환원하면서 자연순환농업을 자연스럽게 실천하고 있다. 윤별목장은 트랙터, 하베스터, 베일러, 랩핑기 등 장비를 직접 구입해 매년 8월과 10월이면 주변의 목장 인근 조사료포의 작업도 손수 돕고 있다. 🌐



03

시행 후 변화



유전적 우수한 한우암소 모집단

- 일관사육농가 출하성적 높아
- 후보씨수소 20마리, 보증씨수소 9마리 선발



계획교배로 개량 효과 커

- 일반 농가 분양 출하 등급 품질 높아
- 비육우 증체량 증가



조사료포 및 장비 운영

- 자가 9,917㎡, 임대 3만9,669㎡ 조사료포 확보
- 트랙터, 하베스터, 베일러, 랩핑기 등 장비 운영

Interview

이상순 윤별목장 대표

우수한 형질의 한우 생산 가축개량지원 효과 '기대이상'



“한우육종농가로 선정된 후 가장 큰 변화는 우선 계획 교배가 가능해져 개량 효과가 정말로 크다는 점입니다.” 이상순 윤별목장 대표는 육종농가가 되기도 어렵고, 후보씨수소와 보증씨수소에 선발되기도 어렵지만 4~5년의 시간을 견뎌 육종농가로서의 역할을 열심히 감당하다 보니 유전적으로 우수한 경제형질의 한우를 생산하게 돼 정부의 가축개량지원 한우육종농가사업이 기대한 것보다 더 효과가 크다고 강조했다.

이 대표는 “기록관리가 생소하던 시절 10년 이상 개량된 양주시 주내면의 한 지인의 소 30마리를 2003년 구입했는데 윤별목장이 육종농가로 가는데 큰 자산이 됐다”면

서 “개량이 눈에 보이지 않지만 농가들의 출하성적이 좋고 증체도 빨라 개량효과가 객관적으로 입증되고 있다”고 밝혔다.

강화도 화도읍, 경기도 양주시 광적면 등 육종농가 3곳에 지속적으로 분양하고 있다는 이 대표는 “대회에 출품한 것은 질병을 우려해 다시 농장에 들이지 않을 정도로 철저한 관리를 하고 있다”면서 “컨설팅에 도움을 주고 있는 양주축협에 고마움을 느끼고 있으며 능력이 우수한 씨수소 선발로 한우개량에 이바지하고 있다는 자부심에 행복하다”고 말했다.



과수 및 원예경쟁력 강화 분야



02

Part

과수고품질시설현대화...FTA대응 경쟁력 확보
경북 영천시 **전재창 농업인**

우량무병묘목공급...과수경쟁력 제고 앞장
경북 상주시 **한국과수농협연합회**

과실브랜드육성지원...원예브랜드 시장선도
전북 남원시 **BJ멜론(주)**

약용작물계열화... '6차산업화' 이끈다
경기 김포군 **김포파주인삼농협**

저온유통체계구축...고품질 양파주산지 자리매김
전북 부안군 **변산농업협동조합**



대표자 : 전재창
주소 : 경북도 영천시 녹전3동 조동길 23-65




-  품목 | 포도
-  생산·판매규모 | 8톤
-  판매처 | 도매시장 및 식자재업체
-  종사자수 | 6명
-  연간 매출액 | 2억원

FTA지원사업 >>
과수고품질시설현대화

06
전재창 농업인

과수 시설현대화로 FTA대응 '경쟁력 확보' 열쇠

성공요인

-  일체형 비가림시설
구축으로 생산성 및
품위 향상
-  관수시설 등을 갖춰
고온에 따른 영향 최소화
-  노후화 된 시설 현대화와
소비지요구에 맞춘
품종 재배

병해충 방지와 산짐승의 출입을 제한하기 위해 설치한 일체형 비가림시설. 관리가 쉬워 생산성이 기존보다 향상됐다.



과수고품질시설현대화사업이란?

2004년 한·칠레 FTA(자유무역협정) 이후 농업부문 대책의 일환으로 농림축산식품부에서 FTA대책기금을 조성해 추진하는 사업임. 과수농가의 노후화된 시설을 현대화해 고품질 과실생산, 생산비절감과 생산성 향상 기반구축을 지원해 농가경쟁력을 제고하기 위한 사업임.

비가림시설로 포도 생산성·품질 향상 소비자 요구 맞춤형 품종 다각화·자체 연구도

FTA(자유무역협정)시대, 농사를 잘 짓는 것만으로 경쟁력을 확보하기는 쉬운 일이 아니다. 수입 농산물과의 경쟁에서 앞서기 위해서는 대외적인 환경변화에 대응하기 위한 시설 현대화가 뒷받침돼야 하는 것이다. 특히 최근 들어 조류나 산짐승으로 인한 농가 피해가 기승을 부리고 있으며, 폭염 피해도 커지고 있어 시설현대화는 더 이상 선택이 아니라 필수수가 되고 있다. 33년 동안 경북 영천에서 포도농사를 하고 있는 베테랑 농업인 전재창씨. 그는 소비자 요구에 맞는 품종 다각화와 자체 연구는 물론 시설 현대화를 통해 남들보다 한 발 앞서가고 있다. 시설현대화를 통해 생산성을 눈에 띄게 향상시키고, 산짐승 출입통제와 병해충 관리가 체계적으로 가능하게 바뀌면서 '비용절감'과 '소득 향상'이라는 두 마리 토끼를 함께 잡고 있다. 시설현대화를 통해 어떤 변화를 이뤄냈는지 살펴봤다.



▶ 노지보다 관리를 용이하게 하기 위한 가설비가림시설 모습. 일체형 비가림시설 설치전에 농가들이 많이 사용한다.

일체형 비가림시설 설치...생산성 눈에 띄게 향상

경북 영천에서 포도와 복숭아, 자두를 재배하고 있는 전재창 농업인은 갈수록 기승을 부리는 병해충과 유해 조수류(조류), 산짐승 등으로 인한 피해로 골치를 썩어왔다.

그러다가 2011년 FTA 기금 과수고품질시설현대화사업에 대해 알게 됐고 신청을 통해 선정됐다. 시설현대화 없이 농사를 지을 경우 생산성이 지속적으로 감소해 재배원가도 보전하기 어려운 상황이었다.

전 농업인은 2012년 비가림시설과 관수시설 지원 사업에 따라 1.3ha의 포도농장을 리모델링했다.

사업비는 기금 437만6,000원, 지방비 656만4,000원, 자부담 1,094만원 등 총 2,188만원이 소요됐다. 그는 일체형 비가림시설을 설치한 후 생산성이 눈에 띄게 향상됐다고 호평했다. 조류와 고라니 등의 산짐승이 농장내로 유입되지 않을 뿐만 아니라 포도나무가 쓰러지고 낙과가 되는 경우도 적었다.

이에 따라 생산성은 설치 전보다 10% 이상 향상됐다. 또한 일체형 비가림 시설이어서 나방류 등의 충 유입도 철저하게 차단됐다. 전

비가림시설 설치로
생산성 10% 이상 향상
나방류 유입도 차단

농업인의 농장을 살펴본 주변 농업인들은 누구라고 할 것 없이 과수 시설현대화사업을 지원받기를 희망한다.

관수시설 갖춰 고품질 포도재배 가능

전 농업인은 점적호수(분수호수)로 관수를 했을 때는 물이 포도에 직접 닿아 품위가 하락하고 흙이 튀어 관수가 제대로 되지 않았지만 현대화된 관수시설을 설치한 후 품질이 향상됐다고 밝혔다.

포도에 수분이 직접 닿지 않고 뿌리 주변으로 공급되기 때문에 고품질 포도 생산이 가능해진 것이다.

수분이 뿌리 주변으로 지속적으로 공급되면 고온에 따른 피해를 최소화 할 수 있다. 포도가 수확되는 시기는 여름이기 때문에 수분공급이 수확에 막대한 영향을 미친다. 적기 관수는 병해충의 영향도 최소화 해 고품질 포도 생산으로 이어진다.

고품질 포도 생산은 매출액 상승으로 나타났다. 판매가격이 기존보다 20% 상승해 순소득이 설치 전 1억4,500만원에서 설치 후 1억5,000만원 정도로 3% 늘었으며 조수익도 8,500만원에서 1억원으로 17%나 증가했다.

상품화율이 당초 85%에서 95%까지 뛰었기 때문이다. 그는 복숭아 과수시설현대화사업도 신청해 2016년 지원 농가로 선정돼 주변 농



▲ 2016년 복숭아 과수시설현대화지원을 받아 설치한 현대식 관수시설



▼ 과수시설현대화 지원을 통해 구축된 현대화된 관수시설



01 전채창 농업인의 부인이 수확한 복숭아를 선별하고 있다.

02 전채창 농업인이의 복숭아는 도매시장에서 품질이 좋다는 평을 받고 있다.

가의 부러움을 사고 있다.

작물보호제·인건비 등 생산원가 절감

과수시설현대화가 가장 도움이 된 점은 생산원가 절감이었다. 시설을 현대화 한 후 대외적인 환경의 영향을 덜 받고 관리가 용이해 작물보호제 비용이 15%나 절감됐다. 또한 인건비도 15% 정도 절감할 수 있었다. 가설 비가림 시설 재배나 노지재배 시 하나부터 열까지 사람의 힘이 필요했지만 시설을 현대화하고 나서는 관리 횟수가 줄었기 때문이다.

또한 포도나무가 생장장애 등을 덜 입어 비료 시비 비용도 10% 가량 절감할 수 있었다. 전 농업인은 2016년 지원받은 복숭아나무 지주 설치 지원도 생산비 절감에 큰 역할을 할 것으로 기대하고 있다.

포도 이어 복숭아도 지원사업 신청, 선정


과수고품질시설현대화사업 지원의 성과를 톡톡히 본 전 농업인은 2016년에 복숭아도 신청, 선정됐다. 낙과와 복숭아나무가 꺾이는 피해를 방지하기 위해 지주를 세워야 하고 복숭아도 현대화된 관수시설이 필요했기 때문이다.

과수고품질시설현대화사업 지원은 3년 간 이뤄진다. 전 농업인은 포도시설 관련 지원을 받은 후 복숭아를 지원받기 위해 매진했다.

포도의 생산성, 품위가 향상되고 인건비와 생산원가는 절감돼 효과를 보았기 때문이다. 전 농업인이 복숭아 시설 지원을 받을 수 있게 되자 주변 농업인들의 신청이 늘어났으며 전 농업인에게 필요한 시설 등에 대해서 문의하고 있다.

전 농업인은 “운이 좋게 선정돼 복숭아 품질이 더욱 향상될 것으로 전망된다”며 함박웃음 지었다.

지주와 관수시설을 설치한 뒤 얼마 되지 않았지만 품질향상이 눈에 띄게 보이고 있다.

도매시장에서 이미 품질이 좋다고 정평이 나 있는 전 농업인의 복숭아에 대해 경매사와 중도매인의 관심이 더욱 높아지고 있다. 

시행 후 변화



체계적 관리로 생산성 향상

- 일체형 비가림시설 설치 후 포도나무 유도·화방도 늘어
- 산짐승 출입통제와 병해충 관리가 가능



현대화된 시설로 생산원가 절감

- 현대화된 관수시설로 작물보호제, 비료투입 비용절감
- 농기계 이동과 포도나무 손질 용이 시행 이전보다 노동력 절감



고품질 포도생산, 브랜드 활성화

- 고품질 포도 생산 및 주변 지원 농가들과 협업...판로 다각화
- 전문 생산농가 구축으로 농가 경쟁력 향상, 브랜드 활성화

Interview

전재창 농업인

재배노하우만으로 경쟁력 한계 현대화된 시설구축이 무엇보다 중요



“대외적인 시장개방에 따라 국내산 과일이 수입과일과의 경쟁에서 우위를 점하기 위해서는 품질에서 앞서야 합니다. 또한 생산성 향상을 토대로 소비자들에게 좀 더 저렴한 가격에 과일을 공급한다면 국내산 과일의 선호는 지속적으로 이어질 것입니다. 이를 위한 시설을 갖추는데 적지 않은 비용이 투입되는 만큼 정부의 지원이 큰 도움이 됩니다.”

전재창 농업인은 재배노하우만으로는 경쟁력을 갖추는데 한계가 있고 대외적인 환경변화 영향을 최소화할 수 있는 시설구축이 무엇보다 중요하다고 설명했다.

그는 “매년 여름철 고온 지속기간이 길어지고 있어 일소 피해와 수분부족으로 인한 피해가 발생하고 있다”며 “직

접적인 피해를 줄이기 위한 시설과 더불어 현대화된 관수시설은 포도뿐만 아니라 복숭아 재배농가에도 필수”라고 강조했다.

특히 올해의 경우 가뭄이나 과일가격이 낮게 형성되고 있는 가운데 과일 일소피해와 수분부족으로 인한 품위 저하로 농가의 시름이 깊어지고 있다.

전 농업인은 “정부에서 지원을 받기 위해서 필요한 사항을 꼼꼼히 확인하는 한편 농가 자체적으로 FTA에 대응한 다각적인 노력을 해야 한다”며 “주변 농가와의 조직 구성을 통해 규모화, 전문화를 도모하고 판로를 확고히 다진다면 수입과일과의 경쟁에서 살아남을 수 있을 것”이라고 말했다.





FTA지원사업 >>
우량무병묘목공급




07
한국과수농협
연합회

우량무병묘목 관리 광역브랜드 육성 과수경쟁력 제고 앞장

대상업체명 : 한국과수농협연합회
대표자 : 박철선
주소 : 경북도 상주시 발산로 237
홈페이지 : kntree.com / sunplus.or.kr

-  품목 | 과수 우량무병묘, 섀플러스 과일 등
-  생산·판매규모 | 대목 40만주, 묘목 2만주, 접수 20만개
-  판매처 | 중앙과수묘목관리센터, 거점묘포장 15개소, 자율참여업체 21개소
-  종사자수 | 21명
-  연간 매출액 | 11억원

성공요인

-  국제수준의 우량원종을 확보해 체계적으로 관리 공급
-  과수 안전성을 높이기 위한 바이러스 검정, 품질 보증
-  차별화된 경쟁력 제고를 위한 전국공동브랜드 육성



경북 상주시에 위치한 한국과수농협연합회 전경

우량무병묘목공급사업이란?

국제수준의 우량원종을 확보, 체계적으로 공급해 생산성을 높이고 고품질 과실 생산을 촉진해 과수산업의 경쟁력을 높이는 사업임. 바이러스에 감염된 과수묘목으로 인한 당도저하, 생산량감소 등의 피해를 예방할 수 있는 만큼 과수농가의 소득 증가는 물론 경쟁력 강화를 위한 기반이 됨.

건강한 묘목 공급 시스템 구축 국내최초 자체보증·피해보상 제도 운영

건강한 묘목은 우수한 과수를 재배하기 위한 전제조건이다. 그러나 무병묘 생산, 공급체계를 갖추고 있는 과수산업 선진국들에 비해 우리나라는 무병묘 보급률이 낮아 바이러스 감염으로 인한 피해가 클 수밖에 없었다. 묘목이 바이러스에 감염될 경우 수확량은 무려 40%나 감소되는 것으로 알려졌다. 과수의 경쟁력 강화를 위해 무엇보다 우량원종을 통한 무병묘 보급이 필요한 것이다.

이에 따라 한국과수농협연합회는 FTA기금사업을 기반으로 중앙과수묘목관리센터를 마련해 우량원종을 확보, 증식하기 시작했고 지난 2015년 기준 품질보증묘목 총 639만주를 보급하며 본격적인 활성화에 나서고 있다.

이러한 우량무병묘목의 공급확대는 생산단계에서부터 발생하는 피해를 최소화시켜 과수산업의 경쟁력을 높이는 근본적인 해결방법이 될 것으로 기대된다.



01

과수산업 선진화 노력 ‘한국과수농협연합회’

경북 상주시에 자리 잡고 있는 한국과수농협연합회는 과수산업의 경쟁력 제고를 위해 2001년 12월 설립됐으며 현재 충북원예농협, 대구경북능금농협, 제주감귤농협, 나주배원예농협 등 14개 과수 품목 조합으로 구성되어 있다.

이곳에서는 우량무병묘목 보급, 바이러스 검정, 자체 품질보증 사업 등 생산과정은 물론 과실 전국공동브랜드 육성을 통한 유통사업 등을 운영 중이다. 2008년 준공된 중앙과수묘목관리센터를 통해 우량 무병묘목을 보급하는 것은 물론 과수전용 유기복합비료나 조류기피제 등의 공동구매사업도 병행하고 있다. 24개 경영체, 34개 APC(농산물산지유통센터)로 구성된 전국과실전문APC운영협의회를 운영하고 있으며 국내 유일의 전국공동브랜드인 ‘썬플러스’는 고품질 브랜드로 자리를 잡았다. 올해로 6회째를 맞이하는 ‘대한민국과일산업대전’도 매해 개최, 과수산업 도약에 주력하고 있다.

품질보증묘목 639만주 보급...피해보상적립금 적립

주요 선진국에서는 일찌감치 무병원종 관리체계를 구축해 과수산업의 경쟁력을 높여왔지만 우리나라의 경우 무병묘 보급률이 현저하

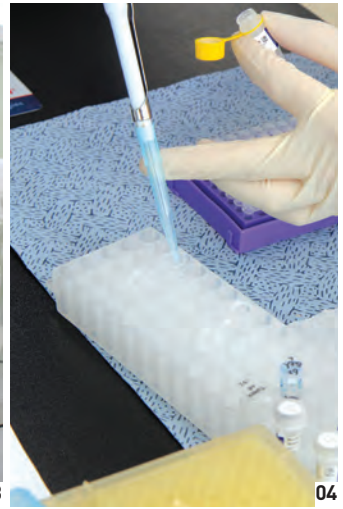
02



01, 02
한국과수농협연합회에서는 우량원종을 확보, 이를 체계적으로 관리 공급하고 있다.



03



04

게 낮아 바이러스 감염률이 지속적인 문제가 되어왔다. 과수 품목별 연구 조사에 따르면 사과의 바이러스는 크게 4종이 문제가 되고 있고 전국 사과나무의 최저 감염률이 47.6%인 것으로 추정될 정도다. 이에 과수의 생산성 향상과 품질개선을 위해 우량묘목 생산과 보급 정책이 실시됐고 한국과수농협연합회는 중앙과수묘목관리센터를 통해 무병묘 보급은 물론 자체보증 및 피해보상 제도를 운영하고 있다. 중앙과수묘목관리센터는 전체 10.2ha의 부지에 무병화 처리, 병해충 검정실, 원종 격리재배시설 등을 갖추고 있으며 중앙모수포 9.4ha를 보유하고 있다. 이곳에서 무병원종을 통해 이를 보전, 증식해 무병 대목과 접수를 공급, 2005년부터 2015년까지 보급된 품질 보증묘목은 총 639만주다.

우량무병묘목은 바이러스요인을 해소시켜줌으로써 생산량이 늘어나고 품질 역시 향상될 수 있는 만큼 농가소득이 증대되는 것은 물론 국제 경쟁력을 확보, 시장개방 상황에서 위기극복에 큰 도움이 될 수 있다. 농림축산식품부의 '2016 과수 무병묘 생산·유통 활성화 방안'에 따르면 국내 무병묘 공급기반 확립시 연 3,601억원의 소득 증가 효과를 기대할 수 있다.

또한 이곳에서는 국내 최초로 자체보증 및 피해보상제도를 실시하고 있으며 이에 따른 피해보상금 역시 적립해오고 있다. 포장검사와

03 무병화처리모습

04 중앙과수묘목관리센터는 무병화 처리, 병해충 검정실, 원종격리재배시설 등을 갖추고 있다.

바이러스요인 해소로
품질향상, 농가소득 증대
국제 경쟁력 확보
시장개방 위기극복



▶ 중앙과수묘목관리센터 내에 모수포장과 증식 포장 등이 마련돼 있다.

▼ 전국공동브랜드 ‘썬플러스’는 국내 유통업체에서 고품질 브랜드로 자리잡아가고 있으며 해외수출 역시 확대해 나가고 있다.



종자검사를 거친 합격묘에 한해 보증라벨을 부착, 피해가 발생할 경우 보상을 해줌으로써 신뢰도를 높이고 있는 것이다. 2015년 기준 피해보상적립금은 약 13억5,000만원이다.

농가와 묘목업체 등을 대상으로 선호도 조사를 진행해 원하는 품종을 조기에 공급할 수 있도록 할 예정이며 현재는 사과, 포도, 배 위주로 운영되고 있지만 복숭아, 감, 감귤 등 과종도 점차 확대해 나갈 계획이다.

고품질 과실전국공동브랜드 ‘썬플러스’로 차별화 성공

한국과수농협연합회에서는 전국공동브랜드인 ‘썬플러스’를 통한 고품질 과수 유통에도 주력하고 있다. 개별생산, 개별출하의 낙후된 유통질서를 개선하고 고품질 안전과실브랜드를 육성해 신뢰도 높은 규격화된 과실을 안정적으로 공급, 개방화 시대에서 국내 과실의 경쟁력을 높이기 위한 방안인 것이다.

‘썬플러스’는 국내 유일의 전국브랜드로 친환경기술지원단의 기술지도와 철저한 품질규격을 통해 선별된 과실만을 취급하는 만큼 유통업계의 선호도가 매우 높으며 매해 개최되는 ‘대한민국과일산업대전’을 비롯한 꾸준한 홍보를 통해 소비자들의 신뢰를 구축해왔다. 🇰🇷

시행 후 변화



국내 유일 우량무병묘 공급 확대

- 생산량 감소, 당도저하 등 바이러스 감염묘로 인한 피해 최소화
- 무병묘목에 대한 업체 및 농가들의 관심 증가 및 구입기회 발생



품질보증 보상체계 확립으로 신뢰도 제고

- 2015년 말 기준 피해보상적립금 13.5억원 적립
- 보증라벨 부착으로 품질보증, 우량묘목에 대한 인식 확산



고품질·다수확으로 농가 소득 증대

- 10~40% 생산량 증대
- 6대 과종 우량무병 묘목 갱신시 연간 1,600억원 소득증대 기대

Interview

박철선 한국과수농협연합회 회장

무병묘목 보급기반 마련 농가소득 안정·고품질 생산 ‘첫걸음’



“바이러스가 없는 무병묘목은 사실상 과수산업의 가장 기본임에도 불구하고 간과되어왔던 부분입니다. FTA 기금사업을 통해 무병묘 보급사업의 기반을 마련할 수 있어서 다행이며 앞으로 이를 더욱 활성화해 국내 과수산업의 경쟁력을 확보할 것입니다.”

박철선 한국과수농협연합회 회장은 무병묘목 보급이야말로 과수농가의 소득을 안정시키는 한편 고품질 생산을 위한 첫걸음이라고 설명하며 아직까지는 도약기라 할 수 있는 만큼 규모화를 통해 보급이 확대되도록 하는 것이 중요하다고 밝혔다.

과수바이러스는 세포의 정상기능 교란이나 기능저하, 정상 생육 방해, 품질 및 수량 저하, 착색불량 등의 장애를

유발해 농업인의 소득 감소를 야기시키는 만큼 네덜란드, 이탈리아, 미국, 일본 등 주요 과수 선진국에서는 이미 국가중심의 무병묘 생산 및 공급체계를 갖추고 있다. 그는 “무병묘목 보급으로 생산과정에서 수확량과 품질을 높이고 셉플러스라는 전국공동브랜드사업을 통해 규모화, 차별화된 제품력으로 승부한다면 개방화시대에서도 국내 과실의 경쟁력은 충분히 승산이 있다”며 “국내 시장의 확대 뿐 아니라 미국이나 중동 등으로의 수출 시장 역시 점차 개척해 나갈 것”이라고 말했다.



FTA지원사업 >>
과실브랜드육성지원




08
BJ멜론(주)

과감한 투자·첨단 기술로 탄생한 원예브랜드 '메로니카' 시장선도

대상업체명 : BJ멜론(주)
대표자 : 박범순
주소 : 전북도 남원시 주생면 요천로 767
홈페이지 : www.melonika.com

-  품목 | 멜론
-  생산·판매규모 | 100톤
-  판매처 | 농수산물시장, 대형마트, 급식업체, 온라인쇼핑몰
-  종사자수 | 12명
-  연간 매출액 | 10억원

성공요인

-  과감한 투자로 멜론 브랜드 '메로니카' 육성
-  정식부터 출하까지 '원스톱 시스템' 구축
-  성공적인 홍보·마케팅 일본·대만 등 수출 날개



BJ멜론 메로니카 수경직업장 모습

과실브랜드육성지원사업이란?

DDA/FTA 등으로 과실시장 개방이 확대됨에 따라 다국적 과실브랜드와 경쟁할 수 있는 국내 과실을 대표할 수 있는 전국공동브랜드를 육성·지원하는 사업임.

지역단위 군소 브랜드를 통합하여 과실주산지를 중심으로 지역공동브랜드를 육성함으로써 과수산업의 경쟁력 제고에 기여함.

품질경쟁력 갖추고 대만·일본 등 프리미엄시장 공략 맛·품질 차별화 성공…고품질 브랜드 자리매김

BJ멜론(주)은 과감한 투자, 최첨단 기술로 새로운 멜론 브랜드 ‘메로니카’를 탄생시켰다.

정식부터 출하까지 철저한 ICT(정보통신기술)제어 아래서 친환경으로 재배, 국내외 시장을 선도 하고 있다.

전북 남원시 주생면에 자리한 BJ멜론(주)은 2010년 FTA(자유무역협정) 지원 기금 원예브랜드육성지원사업에 공모, 선정된 바 있다. 4년여 기간을 거쳐 2014년 공정육묘장(3,459㎡)과 신품종 육성 유리온실(9,802㎡)을 비롯해 농산물 종합처리시설(3,620㎡) 등을 갖춘 BJ멜론 사업장의 문을 열었다. BJ멜론(주) 사업장에서 자체 생산되고 있는 메로니카 멜론 생산량은 연 100톤이 넘고, 남원 관내 농가의 공동선별 출하량을 합하면 2015년 200톤을 넘겼다.

메로니카 멜론은 프리미엄 브랜드로 각광을 받아 지난해 대만·홍콩 등에 총 다섯 차례에 걸쳐 37톤을 수출했다. 2016년 상반기에만 22톤이 해외로 팔려나갔으며 일본·싱가포르 등 동남아로 수출 시장을 넓혀 나갈 계획이다.



▶BJ멜론의 농산물종합처리시설에서 '메로니카' 선별 작업을 하고 있다.

지역성 탈피 '독자적 브랜드' 구축 성공

BJ멜론의 브랜드 메로니카는 지역성을 탈피한 최초의 독자적인 멜론 브랜드로 꼽힌다.

2008년부터 차근차근 준비해 온 브랜드가 이제는 국내를 넘어 대만, 일본 등 프리미엄 시장을 공략하는 품질경쟁력을 갖춰가고 있다.

BJ멜론은 '메로니카'라는 멜론 브랜드 육성에 8년을 투자했다. 나주 세지 멜론, 강원도 양구 멜론 등 지역 명을 앞세워 성공을 거둔 멜론이 많았지만 BJ멜론은 지역 이름을 딴 농산물이 아닌 독자적인 브랜드를 구축, 일찍이 세계시장으로의 진출을 꿈꿔 온 것이다.

여기에다 전국 160개 농가의 멜론 수집을 통해 고품질 '메로니카' 멜론의 안정적인 출하량을 유지하고 있다. 특히 메로니카란 이름을 달고 전국적으로 나가있는 멜론의 품질 보증을 위해 농가들과 지속적으로 소통, 상호 의견을 주고받는 일에도 주력하고 있다.

육묘부터 유통까지 ‘원스톱’ 시스템

BJ멜론은 육묘와 재배, 선별, 유통까지 ‘원스톱’으로 진행되는 시스템을 갖췄다. 여기에는 ‘농업은 과학’이라는 박범순 BJ멜론 대표 철학이 담겨있다.

BJ멜론의 2개의 유리온실은 컴퓨터가 자동으로 일사량을 측정해 보온과 환기를 조절하고 있다. 또 질소·인산·加里·철분·마그네슘 등 작물생육에 중요한 영양성분을 적정하게 혼합해 공급한다. 일찍이 농업에 ICT를 접목, 전자동 디지털 컴퓨터시스템을 갖춰 안정적인 생산 기반을 마련한 것이다.

멜론은 수확 후, 선별·포장·출하까지 원스톱으로 진행된다. 특히 지난해부터는 남원 원협과 협력해 관내 멜론 농가 선별·유통체계 확립에도 손을 걷어 붙였다. 최첨단 선별·포장 시스템을 농가들과 공유, 사업장의 활용도를 제고하고 남원 멜론의 유통 단일화를 꾀했다. 현재 관내 12개 농가에서 메로니카를 생산, BJ멜론 사업장으로 출하하고 있다.

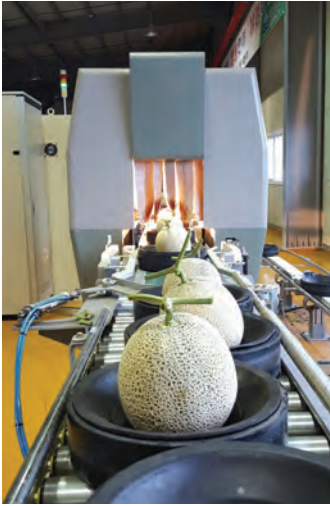
과학적 생산...품질 경쟁력 확보

BJ멜론 메로니카의 당도는 평균 15브릭스 이상으로 일반 멜론의 당도 13브릭스보다 월등히 높다. 과육 또한 스펀으로 떠먹을 수 있을

선별·포장·출하 ‘원스톱’
최첨단 선별·포장 시스템
농가들과 공유

01 신상품 육성 유리온실 내부 전경
02 BJ멜론 브랜드 ‘메로니카’





▲ 고품질 프리미엄 멜론의 대명사 '메로니카'

만큼 부드러워서 껍질 근처까지 버리는 부분이 없다. 정식 후 100일째 되는 날 수확되는 메로니카는 후숙 기간 없이 바로 먹을 수 있는 게 특징이다. 이 같은 메로니카의 품질경쟁력은 국내의 시장을 선도하고 있다. 가락동농수산물시장에서 평균 가격보다 20%대 높은 가격을 형성하고 있고 농산물 안전성·고품질의 척도가 되는 급식시장에서도 경쟁력을 인정받았다. 메로니카가 곧 고품질 프리미엄 멜론의 대명사가 된 셈이다.

특히 메로니카는 수출시장에서도 품질 경쟁력을 갖췄다. 2015년 대만과 홍콩에 37톤을 수출했으며 2016년에는 상반기까지 22톤을 수출, 지난해보다 2배 이상의 수출 실적을 올릴 것으로 기대되고 있다. 뿐만 아니라 멜론의 프리미엄 시장으로 꼽히는 일본을 비롯해 동남아 등 수출시장 다변화에 주력하고 있다.

제2의 브랜드 구축 '온힘'

BJ멜론에서는 메로니카의 품질경쟁력 제고와 함께 제2의, 제3의 메로니카를 만들기 위한 신품종 육성·새로운 브랜드 구축에도 온 힘을 기울이고 있다.

현재 BJ멜론 실험동에는 여름철 재배에 알맞은 품종인 메로니카 600주를 대상으로 비료 농도와 적심(순지르기)의 위치에 따른 성장 속도와 당도 등을 분석하고 있다. 메로니카 품질 경쟁력을 제고하는 한편 전북 관내 농가에 적합한 종자 보급을 위한 실험 재배다. 또 실험동 10,000㎡에는 햄버거, 샌드위치, 주스 등 가공용 완숙토마토 '토미토마토'가 자라고 있다. 🍅

- 03 BJ멜론 브랜드 '메로니카'의 정식 모습
- 04 '메로니카' 대만 수출을 위한 선적 작업 모습



04

시행 후 변화



국내 유일 독자적 원에브랜드 탄생

- 지역성 탈피한 BJ멜론만의 원에 브랜드 구축
- 브랜드 경쟁력 확보로 평균 수취가격 20%대 높게 형성



정식부터 출하까지 '원스톱 시스템' 구축

- 공정육묘장·신품종 육성 유리온실 등 ICT 접목한 생산환경
- 선별·출하 가능한 농산물 종합 처리시설 개방



우량 종자 보급 '메로니카' 경쟁력 제고

- 전국 160개 농가에 메로니카 종자 보급
- 균일한 품질·안정적 생산량으로 국내외 선호도 증가

Interview

박범순 BJ멜론(주) 대표

고품질·안정적 생산 '기술력'이 필수 독자적 과실브랜드로 판로 다변화



“농업은 과학이에요. 적극적인 기술도입과 과감한 투자가 수반돼야 발전할 수 있다고 봅니다. 자연환경에 따라 급락이 심한 농산물이 안정적으로 생산하기 위해서는 ‘기술력’이 뒷받침 돼야 하죠. 이같이 품질경쟁력을 갖춘 농산물에 독자적인 브랜드를 부여해주는 일도 중요합니다.”

박범순 BJ멜론(주) 대표는 2008년 사업소를 열고 새로운 멜론 브랜드화에 몰두했다. 이때 그가 주목한 점은 ‘지역 브랜드’가 아닌 ‘과실브랜드’였다. 브랜드 구축을 위한 초임기에서 그는 이미 국내 시장을 넘어 세계무대 장악을 꿈 꾸는 것이다.

고품질의 ‘메로니카’ 멜론을 농가에 보급하는 데 어려움이 없었던 것은 아니다. 박 대표는 남원 원협과 관내 농업

인들과 교류하며 정식부터 출하까지 책임지겠다며 설득했다. 이후에는 유통·마케팅을 위해 뛰었다. ‘메로니카’라는 멜론 브랜드를 시장에 알리는 작업이었다.

“탄탄한 기술력이 뒷받침 된 작물을 어떻게 하면 잘 팔 수 있을까? 고민을 많이 했어요. 육묘부터 출하까지 생산·유통 시스템은 갖췄으니 그 다음을 본 것이죠.”

대형마트, 백화점은 물론 급식시장에서 메로니카의 경쟁력이 돋보이고 있다. ‘프리미엄’을 강조하기 위한 포장의 고급화 덕분이다.

“차별화는 브랜드에서 나오죠. 브랜드는 곧 그 농산물의 품질을 말해주고요. 앞으로도 독자적인 과실브랜드를 구축하는데 아낌없이 투자할 예정입니다.”



FTA지원사업 >
약용작물계열화

09
김포파주인삼농협

인삼맥주 상품·대중화 체험관·레스토랑 '6차산업화' 견인

대상업체명 : 김포파주인삼농협
대표자 : 조재열
주소 : 경기도 김포시 통진읍 조강로 46-1
홈페이지 : gimpopajuinsam.com



품목 | 인삼, 홍삼, 가공제품



생산·판매규모 | 연간 2만톤



판매처 | 직영유통센터, 농협하나로마트 등



종사자수 | 75명



연간 매출액 | 155억5,200만원

성공요인



약용작물계열화사업으로
고품질 인삼생산에 주력



인삼맥주라는 신선하고
이색적인 아이템으로
승부



사업부터 기획, 추진까지
김포파주인삼농협에서
총괄 운영



김포파주인삼농협은 최상의 원료만을 사용하고 제품의 품질을 높이기 위해 꼼꼼한 작업과정을 거친다.

약용작물계열화사업이란?

인삼·약용작물을 재배부터 수매·가공·유통까지의 일관시스템 구축 지원을 통해 고품질 청정 인삼·약용작물을 공급하고 유통구조 개선, 농가소득 보전을 목적으로 하는 사업임.

생산자단체와 농업법인, 가공업체 등을 대상으로 하고 있으며 이력관리가 된 안전한 인삼·약용작물의 유통비중 확대를 통한 소비자 신뢰제고를 목적으로 함.

최신 GMP시설 갖춰 최고 품질 제품생산 가공상품 활성화로 판로 확보…농가소득 안정화

세계적으로 인정받고 있는 고려인삼은 우리나라의 대표적인 품목 중 하나지만 외국에서도 인삼재배가 활발해지면서 ‘종주국’으로의 위상을 굳건히 할 수 있는 차별화 전략이 시급해지고 있다.

이를 위해서는 무엇보다 재배단계부터 수매, 가공, 유통까지의 일괄시스템, 즉 계열화사업시스템을 갖추고 다양한 상품개발과 마케팅 등이 병행돼야 할 것이다.

특히 계열화 사업은 생산단계부터 출하까지 품질 경쟁력을 가져갈 수 있을 뿐 아니라 영농비 부담도 줄일 수 있어 농가 소득 안정에도 기여할 수 있는 방안이다.

약용작물계열화사업을 성공적으로 추진하고 있는 김포파주인삼농협을 찾아 계열화 사업을 어떻게 추진하고 있는지, 그들의 품질관리 시스템과 상품 개발 현황, 마케팅 전략 등을 살펴봤다.



▲ 홍삼농축시설, 김포인삼밭 등 해외바이어들의 견학이 지속적으로 이루어지고 있다.

개성인삼 경쟁력 제고에 앞장

김포파주인삼농협은 생산단계부터 철저한 계획생산을 원칙으로 하고 있다. 전량 계약재배를 통한 전량 수매를 원칙으로 하고 있다. 수급조절이 제대로 되지 않을 경우 곧바로 가격이 급등하거나 급락할 수 있기 때문이다.

김포파주인삼농협은 계약재배 사업을 원활히 하기 위해 연간 5억원 ~13억원의 자금을 정부로부터 용자로 지원받고 있다. 이 자금은 농가간 계약재배나 수매사업에 사용 중이다.

이같은 안정적인 계약재배 시스템을 바탕으로 우량인삼의 3대요소인 토양, 묘삼, 관리 등을 철저하게 관리하는 표준재배법을 준수하고 있으며 최신 GMP(우수건강기능식품) 시설도 갖췄다.

소비자 신뢰 제고 차원에서 잔류농약검사를 연간 6회 가량 시행해 탈락한 경우 계약을 해지하는 등 엄격한 품질관리를 하고 있기도 하다. 고품질 인삼을 생산할 수 있도록 미생물제제 사용을 권장하고 병충해 관리 등 현장지도를 실시하는 한편 지하수지원이나 채가림시설, 저리대출 등 다양한 농가지원방안도 지속적으로 추진하고 있다.

생산된 인삼은 샘플링 검사를 통해 등급을 나누는데 인삼의 체형이나 미관 등을 기준으로 하되 홍삼 가공 후의 외형까지 감안, 하나하나 직접 손으로 감별해 1등급, 2등급, 3등급으로 구분하고 이에 따라 가격차등을 뒤 우량인삼 생산을 장려하고 있기도 하다.

철저한 품질력을 바탕으로 김포파주인삼농협은 홍삼정과, 농축액, 홍삼절편, 홍삼차 등은 물론 홍삼초콜릿, 홍삼캔디, 홍삼젤리 등 다



▲ 대만과 수삼 수출 관련 MOU 체결

양한 가공품 30여 가지를 개발해 선보이고 있으며 소비자들이 인삼에 대해 더욱 쉽게 알 수 있도록 인삼홍보관을 만들어 운영 중이기도 하다.

또한 지난 2월에는 인삼이 고급건강식재료로 활용될 수 있는 기회를 모색하기 위해 롯데호텔과 공동작업을 진행, 이탈리아 요리사와 함께 파주개성인삼을 활용한 메뉴개발에 나서기도 했다. 이 같은 메뉴 개발을 통해 인삼이 식생활 속에 자연스럽게 스며들어 활용도를 높이는 한편 남녀노소 누구나 쉽게 접할 수 있도록 하겠다는 방침이다.

인삼의 새로운 변신, '인삼맥주'로 수요다변화

김포파주인삼농협은 2009년부터 2011년에 걸쳐 3년간 향토산업육성사업으로 선정되면서 인삼과 쌀을 바탕으로 고부가가치 창출을 위한 다양한 가공상품의 차별화를 위한 방안을 고민하던 중 '인삼맥주'라는 새로운 시도를 했다. 이는 인삼이 건강기능식품이라는 인식이 강해 상대적으로 대중화가 어려울 수 있다는 단점을 극복, 대중화를 꾀할 수 있는 색다른 아이템이었다. 주류의 경우 지역특산물로 주로 막걸리를 만들지만 젊은 층에게 어필할 수 있는 맥주를 선택해 새로운 수요층 확대에 나선 것이다.

이에 정부로부터 받은 지원금을 통해 인삼맥주개발에 착수, 전처리 시설과 맥주 제조 관련장비를 확보하는 동시에 전시홍보판매관도



▲ 김포파주인삼농협 인삼가공공장은 GMP 인증은 물론 환경경영시스템 인증도 받았다.

인삼의 새로운 변신,
'인삼맥주' 상품개발
수요다변화로
다양한 판로 확보



▲ 김포인삼쌀맥주와 인삼 전반에 관한 정보를 전달해주는 인삼홍보관과 인삼판매장



01



02



03

- 01 인삼을 테마로 한 다양한 음식과 인삼 쌀맥주를 판매하는 레스토랑으로 인근 대명항, 덕포진 등과 연계해 나들이코스 로 즐길 수 있도록 했다.
- 02 가공제품의 주원료가 되는 농축액을 만드는 시설
- 03 사면포장, 농축액반제품 포장실, 파우치 충전실 등이 갖춰져 있는 인삼가공공장에서는 다양한 제품들이 자체생산되고 있다.


완성했다. 또한 지난해에는 농촌자원복합산업화지원사업에도 선정돼 시설을 확충, 생산량을 크게 늘릴 수 있게 됐다.

신뢰도가 높은 김포금쌀과 우수성을 인정 받고 있는 김포인삼을 이용한 김포인삼쌀맥주는 최근 인기를 끌고 있는 소위 ‘하우스맥주’ 열풍에 힘입어 호평을 받으며 입소문이 나고 있다. 특히 관련 법 개정으로 소규모제조맥주라는 특성 상 외부유통이 불가능했던 한계를 극복할 수 있게 되면서 앞으로 더욱 활성화될 수 있을 것으로 기대되고 있다. 에너지(Energy)와 진생(ginseng)을 합쳐 만든 인삼쌀맥주 에너지(Energin)은 맥주의 나라 독일 베를린 맥주연구소와 기술 제휴를 통해 공동연구해 완성도를 높였으며 2006년 농촌진흥청 농산물 가공분야 아이디어상을 수상하기도 했다.

인삼쌀맥주는 최상품 6년근 김포인삼과 김포금쌀을 주원료로 제조해 기존 맥아 제조 맥주보다 부드러운 맛을 강조했으며 여기에 알싸한 인삼향이 은은하게 느껴지고 가열처리를 하지않아 효모, 미네랄 등이 그대로 살아 있는 것이 특징이다.

지난해 삼석역 코엑스, 이태원 등에서 열린 맥주축제와 지역행사 등에 참가하면서 인삼쌀맥주를 더욱 널리 알려왔으며 현재는 서래마을, 이태원, 강남역, 홍대 등 맥주 전문 판매장에서 소비자들에게 공급되고 있다. 올해는 지난해 대비 5배 이상의 규모로 생산을 확대할 계획으로 이를 위해 신규맥주제조장 증축을 완료한 상태다.

전량수매로 지역생산능가 소득안정화

김포파주인삼농협은 지난해 한 해 동안 130톤, 약 48억원 가량의 인삼을 수매했으며 이를 인삼, 홍삼 가공제품, 인삼쌀맥주 등의 원료로 사용했다. 가공상품을 활성화하면서 다양한 판로를 확보할 수 있었고 이에 따라 전량수매가 가능해져 농가들의 소득안정화에도 기여할 수 있게 됐다. 인삼쌀맥주의 경우 앞으로 더욱 수요가 늘어나 생산이 활성화된다면 관내 인삼재배농가는 물론 쌀 생산농가에도 도움이 될 수 있을 것으로 보이며 휴경지를 이용한 보리재배로 부가 수익을 창출할 수도 있을 것으로 기대되고 있다. 

시행 후 변화



인삼가공품에 대한 다양한 가능성 제시

- 인삼맥주 최초 개발·호평...인삼 가공품에 대한 선입견 해소
- 소비자수요에 맞춘 6차산업화 경쟁력 확인



약용작물계열화사업 통해 신뢰도 확대와 수익증대

- 이력관리제, GMP인증 등을 통한 관련제품 신뢰도 구축
- 김포인삼쌀맥주와 가공품 판매로 수익증대, 체험관광객 증가



전량수매·다양한 판로 제공... 농가소득안정화 기여

- 가공사업으로 판로확대가 가능해져 전량수매 성과
- 인삼과 쌀을 결합한 상품개발로 지역 내 김포금쌀 수매에도 기여

Interview

조재열 김포파주인삼농협 조합장

소비자수요 맞춤형 상품개발 지역특산물 가공산업 '성공요인'



“인삼산업이 활성화되기 위해서는 인삼의 품질을 높이는 것이 가장 우선시되어야 하며 여기에 차별화된 새로운 제품, 소비자들의 수요에 맞춘 적절한 상품개발로 인삼의 대중화를 이루고 판로를 확대하는 것도 매우 중요합니다. 소비가 이뤄지고 경쟁력이 있어야만 판매로 이어질 수 있는 만큼 생산과정부터 유통까지 전반에 걸친 관리에 집중했고 인삼을 활용한 새로운 제품 개발에도 주력했습니다. 특히 인삼쌀맥주는 지역의 자랑인 고품질 인삼과 고품질 쌀의 시너지 효과는 물론 인삼가공분야에서는 최초로 개발된 만큼 앞으로 더욱 활성화될 것으로 기대되고 있습니다.”

조재열 김포파주인삼농협 조합장은 기존에는 가공제품

을 다소 천편일률적으로 생산해왔다면 이제는 소비층을 면밀하게 분석, 타깃층에 맞는 제품을 개발해 접근성을 높여야 한다고 설명했다.

또한 제품의 편의성과 대중성 역시 고려해 소비자수요 맞춤형 상품이야말로 지역특산물 가공산업의 중요한 성공요인이라고 덧붙였다.

그는 “기본이 되는 인삼의 품질을 높이는 것이 가장 중요한 만큼 철저한 관리와 원칙을 고수하는 것은 물론 농가가 안심하고 농사만 지을 수 있도록 김포파주인삼농협은 수출과 판로확대에 더욱 주력해 인삼종주국의 위상을 되찾을 것”이라고 말했다.



FTA지원사업 >>
저온유통체계구축

10
변산농업협동조합

양파 저장성 향상 생산기반 확대 농가소득 상승 '선순환'

대상단체명 : 변산농업협동조합
대표자 : 신왕철
주소 : 전북도 부안군 변산면 지서로 70-3번지
홈페이지 : www.byeonsannh.com

-  품목 | 양파, 대파, 배추
-  생산규모 | 4,203톤
-  판매처 | 국내, 미국 유통업체
-  종사자수 | 62명
-  참여농가 | 3개 공선출하회 (양파, 대파, 배추) 170농가
-  연간 매출액 | 46억200만원

성공요인



차압송풍식 저장으로
양파의 상품성 유지 및
부패율 감소



농가와 의 상호신뢰를
통한 계약재배로 고품질
생산체계 구축



품질의 균일성을 확보해
소비자 신뢰 및 시장
교섭력 증대



변산농협은 APC(농산물산지유통센터) 원공을 계기로 저온유통체계를 구축해 양파의 균일한 품질을 확보하고 부패율을 획기적으로 감소시켰다.

저온유통체계구축사업이란?

농산물 상품성 향상을 위해 주산지별로 품목 특성에 맞는 규모화·현대화된 산지유통시설을 지원하는 사업임. 저온 저장고 등을 설치해 농산물 유통과정 상의 품질저하를 방지하고 상품성 향상, 농가소득 증대, 소비자 신뢰 향상을 도모함. 특히 저온 처리를 통해 농산물의 기능성과 효능을 유지하고 유통기간을 연장시켜 출하조절 및 수익성을 개선함. 저온유통체계구축사업의 성과지표인 저온유통물량 비중이 매년 목표를 초과 달성해 농가소득 및 수급안정에 기여하고 있음.

부패율 감소·품질균일...소비자 '신뢰' 수확후처리로 장기수송 가능...해외시장서 '러브콜'

농가가 고품질 양파를 시장에 출하해 높은 소득을 올리기 위해서는 '생산과정'과 '물량 규모화', '수확후관리'의 세 박자가 어우러져야 한다. 특히 저장고에 적재된 양파를 최장 10개월 간 보관하면서 부패율을 감소시키려면 생산과 수확후 관리를 어떻게 하느냐가 핵심이다.

변산농협은 저온유통체계구축사업을 통해 저온저장고를 갖춘 APC(농산물산지유통센터)를 완공하면서 공동출하·공동선별 조직 육성, 까다로운 선별, 저장성 향상이 현실화 돼 최고 수준의 양파를 출하, 명실상부한 양파 주산지로 자리매김할 수 있었다. 이에 변산농협은 산지유통활성화의 대표적 성공모델로 손꼽히고 있다.



▲ 변산농협은 지난해 12월 '2015년 농산물 마케팅 대상 조직성과 발표 및 시상식'에서 최우수상을 수상했다.



▲ 변산농협은 철저한 농가 교육을 통해 균일한 품질의 양파생산을 유도하고 있다.

명실상부 최고 품질의 명품 양파

전북 부안군에 위치한 변산농협은 양파 주산지 가운데 강자로 급부상했다. 유통업체 바이어들 사이에서는 변산 농협에서 생산하고 출하하는 양파는 눈으로 직접 확인해보지 않고도 믿고 살 수 있는 최고 품질로 평가받는다.

이에 2015년에는 변산농협의 양파 브랜드 '예담채 양파'가 명인·명작 농산물로 선정, 농협하나로유통 성남점에서 명인·명작 농산물 기획전에 참여했다. 명인·명작 농산물은 2015년 7월 15일 우리농산물 범국민 소비촉진운동 선포식에서 36명의 농업인이 만든 국내 최고 품질의 농산물을 선정, 발표한 것이다.

이 같은 성과의 배경에는 변산농협의 APC가 자리하고 있다. 변산농협은 APC를 확보하기 전에는 손해를 거듭해 오다 APC가 건립된 2009년부터 성장세가 지속, 2011년 전북도 광역연합사업 주관 농협으로 선정됐고 2012년 부안조합공동사업법인에 참여하게 됐다. 양파의 부패율을 감소시키는 저장체계 구축이 소비지에 지속적인 납품을 가능하게 하는 물량 규모화로 이어져 시장경쟁력 강화시킨 것이다.



▲ 전북 부안군 일대의 양파 농가들이 구슬땀을 흘리며 양파를 수확하고 있다.

'저온저장고'로 철저한 수확후관리

변산농협의 APC는 집하장 814㎡, 저온저장고 1936㎡, 선별장 489㎡의 규모로 자동선별기 2조, 지게차 4대, 냉장탑차 1개를 갖추고

있다. 2009년 APC 신축지원은 국비 2억600만원, 군비 2억7,400만원, 자부담 2억600만원이 투입됐다. 2015년 APC 보완에는 국비 10억2,000만원, 도비 3억600만원, 군비 7억1,400만원을 지원받고 자부담 13억6,000만원이 투입됐다. 2015년 APC 보완으로 변산농협의 일시 저장능력은 1,100톤에서 5,000톤으로, 연간 가동일수가 300일에서 330일으로, 연간처리량이 1,500톤에서 5,000톤으로 크게 늘었다.

변산농협은 농업인들이 땀 흘려 키우고 수확한 양파가 저장 기간 동안 썩어버리지 않도록 수확 후 관리에 심혈을 기울였다. 이를 위해 저온저장고의 지붕을 높여 공간 활용을 최대치로 해 적재 효율을 향상시켰다. 저장 중 저장고 내부의 습기를 제고하고 양파 입고 시 큐어링(curing, 야채류를 저장하기 전에 일정 기간과 일정한 온·습도로 처리해 수확 시에 생긴 표면의 상처를 치유시켜 본 저장 중에 발생하는 병원균에 의한 부패를 막는 조작)을 할 수 있는 배기팬을 설치했다.

또 적재된 양파의 사이로 일정한 압력으로 냉기를 순환시켜 양파 표피에서 미생물의 발생 및 번식을 막을 수 있도록 한 ‘차압송풍식’ 저장 체계를 갖춰 관리하고 있다. 다시 말해 저온저장고 내 공기를 지속적으로 순환시켜 양파를 최대한 건조한 상태로 저장하고 있는 것이다. 이같은 시스템으로 30%에 달하던 양파 부패율이 3% 이내로 줄



▲ 미국 뉴욕 H마트에서 판매되고 있는 변산농협 양파

차압송풍식 저장 시스템을 갖춘 저온저장고에 양파 저장 부패율 획기적 감소



▲ 저온저장고에 선별된 양파를 벌크 상태로 적재하는 모습



▲ 육안 선별을 통해 상품성이 없는 양파를 제거하고 있다.



- 01 육안 선별을 거친 양파 중 겉은 멀쩡하지만 속이 상한 양파는 비파과내부품질검사를 통해 걸러낸다.
- 02 시장에 양파를 출하하기 위해 대형 화물 트럭에 적재한 모습
- 03 지난해 변산농협의 브랜드 '예담채 양파'가 명인·명작 농산물로 선정돼 농협하나로유통 성남점에서 명인·명작 농산물 기획전에 선보였다.
- 04 변산농협의 양파는 기존 철재파레트에 보조대를 설치해 벌크 상태로 적재해 컨테이너 저장방식과 같은 효과를 가진다.

어들어 연간 6억원 정도의 이익이 발생했다.

APC가 농가 조직화·수출 이끈다

변산농협의 APC는 농가조직화의 기틀이 됐다. APC를 통한 흑자는 농가 환원사업을 확대시킬 수 있는 기반이 돼 농가 참여의 확대라는 선순환을 가져왔다. 변산농협의 계약재배에는 전체 농가의 92%인 170농가(60ha)가 참여하고 있다.

대부분의 농가가 계약재배에 참여하면서 양파 재배가 생산관리계획에 따라 운영되면서 변산양파가 '명품 양파'로 거듭나게 됐다. 생산과정에서부터 우수한 종자를 선택하고 토양조건 최적화, 재배방법 통일 등을 통해 균일한 양파를 수확해 수매하게 됐기 때문이다. 농가와 농협의 역할분담체계가 확립되자 계약재배 참여 농가도 늘어났고 양파의 생산기반도 자연스럽게 확대됐다.

이처럼 변산농협이 고품질 양파를 안정적으로 출하하자 시장 선호도가 향상, 대미 수출로 이어졌다. 변산농협은 2014년 6월 수확한 양파를 총 4회에 걸쳐 총 80톤을 로스앤젤레스(2회)와 뉴욕(2회)으로 수출했다. APC에서 수확후 처리과정을 거친 변산농협의 양파의 품위는 장거리 수송에도 불구하고, 현지에서도 전반적으로 양호해 미국 내 유통업체에서 전속거래 및 지속적인 수출을 희망해왔다. 잇단 시장개방과 국내 양파 과잉생산에 따른 양파의 해외수출 필요성이 증가하는 상황에서 변산농협이 장거리 선박수송의 성공사례를 만들어 낸 것이다. 🇰🇷



시행 후 변화



양파 저장성 향상

- 양파 부패율 30% 내외에서 3% 이내로 감소
- 기존 1,500톤에서 5,000톤으로 단위면적당 적재효율 증가



계약재배 농가 증가

- 품종 및 재배방식을 통일한 계약 재배의 농가 참여율 92%
- 고품질 양파 생산으로 농가 소득 증대 및 시장에서 가격결정권 획득



대미수출 추진

- 2014년 6월 초에 수확한 양파 80톤을 미국으로 4차례 수출
- 미국 유통업체에서 전속거래 및 지속적인 수출 희망

Interview

신왕철 변산농협 조합장

저온유통체계구축으로 품질 균일성 확보 소비자 신뢰·시장 교섭력 증대



“저온유통체계구축사업을 통해 2009년 APC를 건립하면서 많은 긍정적인 변화가 나타났습니다. 차압송풍식 저온저장고 등의 시스템을 갖추게 돼 양파 저장성이 향상되자 계약재배 참여가 늘어나 농가조직화가 이뤄졌습니다. 농가조직화가 이뤄지니 양파 생산기반이 확대되고 생산량이 늘어나 농가 소득상승으로 이어졌습니다.”

신왕철 변산농협 조합장은 저온유통체계구축사업을 통해 수확후관리기술을 활용하게 돼 변산양파의 상품성이 크게 향상됐다고 여러차례 강조했다.

신 조합장은 “양파 저장 중 부패를 결정하는 요인은 생산 과정이 95%, 수확 후 관리과정이 5%를 차지하는데 APC를 운영하는 입장에서는 이 5%의 수치가 매우 중요하

다”라며 “적재된 양파 사이 사이로 공기를 지속적으로 통과시켜 부패 미생물의 증식을 억제해 완숙된 양파의 경우 25% 정도 부패가 감소했다”고 전했다.

신 조합장이 농업인에게 항상 강조하는 사항은 ‘소비자가 양파생산을 결정한다’라는 것이다.

이에 변산농협은 공산품에 가까울 정도의 균일한 품질 확보와 품질의 고급화에 주력, 시장 장악력을 높여나가고 있다. 신 조합장은 “소비자가 희망하는 품질로 지속적으로 납품하기 위해 생산과 시설을 개선해 나가고 있다”라며 “양파 생산기반을 확대하고 물량 규모화를 이뤄 시장경쟁력을 확보해 농가의 소득을 높여나가기에 주력할 것이다”고 밝혔다.



신규농업인력육성 / 경영안정화 / 친환경농업육성 / 농식품수출촉진 분야

03

Part

후계농업경영인육성...후계농업인 '롤 모델'
전북 김제시 **강보람 농업인**

농기계임대...밭농사 활성화로 소득증대
인천 강화군 **강화군농기계은행**

국가인증농식품지원...안전먹거리 소비자요구 충족
충남 태안군 **담채원**

물류비지원...우리농식품 해외시장 호평
제주 제주시 **태양수출영농조합법인**

수출인프라강화...세계시장 공략
전북 익산시 **(주)하림**

한식진흥 및 음식관광활성화...전세계 입맛 사로잡다
서울 강남구 **(주)봉추푸드시스템**



FTA지원사업 >>
후계농업경영인육성

11
강보람고구마

고구마 ‘새옷’입혀 代이은 경쟁력 확보 후계농업인 ‘롤 모델’

대상업체명 : 강보람고구마
대표자 : 강석동, 강보람
주소 : 전북도 김제시 공덕면 대산3길 221-5
홈페이지 : www.go9ma.kr

- 품목 | 고구마
- 생산·판매규모 | 연간 2,800톤
- 판매처 | 가락동·구리·대구북부·순천농수산물도매시장, 온라인쇼핑몰
- 종사자수 | 3명
- 연간 매출액 | 5억원

성공요인

- 아빠와 딸이 함께하는 ‘강보람고구마’ 브랜드 론칭 성공
- 탄탄한 품질의 고구마 ‘젊은 농업인’ 만나 날개
- 트렌드 발맞춘 겁 없는 ‘도전·실험’ 정신



전북 김제에 위치한 강보람고구마 밭 전경

후계농업경영인육성사업이란?

영농정착을 희망하는 농업인력을 발굴·육성해 농업창업 및 경영 개선자금을 지원함으로써 미래 농업 전문인력의 체계적 확보·유지를 위한 정책사업. 지원대상자는 대학 농업관련 학과나 농업계 고등학교를 졸업했거나 지자체에서 인정한 농업교육기관에서 관련 교육을 이수하고 농업경영정보를 등록한 농업인이 대상이다.

생산은 기본...유통·마케팅 '투트랙' 전략 필요 도매시장 평균가격보다 1만원 높아

고구마에 '이름'을 붙여줬더니 날개가 달렸다. '강보람고구마' 브랜드를 세상에 내놓은 지 3년도 채 되지 않아 연매출 5억 원을 훌쩍 넘겼고, 시장 가격 역시 평균 1만원 가량 높게 팔려나간다.

성공 신화의 주인공은 일찍이 한국농수산대학에 입학해 젊은 여성 농사꾼으로 주목받고 있는 '강보람고구마'의 강보람(25세) 대표다. 강보람 대표는 부모님과 함께 고구마 농사를 짓는 후계농업인이다. 전북 김제에서 23만여㎡ 면적의 고구마 밭을 일구며 한 해 2,800톤의 고구마를 생산하고 있다. 비옥한 황토 땅에서 키운 품질 좋은 고구마에다 '강보람 고구마'라는 브랜드를 입혀 성공, 후계농업인들의 롤 모델로 떠오르고 있다.



▶ 강보람 대표가 아버지 강석동 씨와 수확한 고구마를 들어보이고 있다.

부모님 노하우+젊은세대 아이디어로 트렌드 선도

‘강보람고구마’가 단박에 시장을 선점 할 수 있었던 데에는 신(新) 구(舊)의 기가 막힌 협업이 한 몫을 했다. 18년간 고구마 농사를 지어 온 부모님의 노하우와 번뜩이는 아이디어로 트렌드를 이끄는 젊은 강보람 대표가 만나니 그 시너지가 대단하다.

강 대표는 “부모님이 고생해서 키운 품질 좋은 고구마가 이름도 없이, 제 값을 받지 못하고 팔려나가는 것이 늘 안타까웠다”며 “본격적으로 농업인의 길을 걷고자 결심하면서 우리만의 ‘브랜드’를 만드는 게 제 1과제라고 생각했다”고 말한다.

그러나 강 씨 역시 농업에 대해 반감이 없었던 것은 아니다. “무슨 여자가 농사를 지어? 그것도 젊은 사람이...”란 사회적 편견에서 자유롭지 않았던 것이다. 하지만 스스로 답을 정하자 결정은 순조로워졌다. 오랜 세월 농사를 지어 온 부모님은 뒤에서 강 대표를 든든히 받쳐줬다. 강 씨 또한 자신이 젊은 시각으로 바라본 ‘새로운 농업’의 가치 창출이 가능할 것이란 믿음이 있었다.

진로를 정한 강 씨는 2010년 한국농수산대학에 입학, 식량작물학을 전공했다. 학교를 다니며 바이오에너지작물연구소에서 고구마 연구

우리만의 ‘브랜드’
만드는게 제 1과제
젊은 시각으로
‘새로운 농업’ 가치창출

에 몰두했다. 이때부터 강 대표는 김제 고구마에 대한 낮은 인지도와 안정적인 판로 확보에 대한 고민을 시작했다. 부모님이 오랜 세월 고구마 농사를 지은 덕에 품질 좋은 고구마를 연중 생산해 내는데는 자신 있었지만, 이를 안정적인 가격에 파는 것이 늘 문제였기 때문이다.

10kg 도매시장-3kg 온라인 직거래로 이원화

오랜 고민 끝에 강 대표는 자신의 이름을 건 승부수를 뒀다. 아빠와 딸이 함께하는 고구마 농장 ‘강보람고구마’라는 브랜드를 론칭한 것. 그는 고구마에 새 옷을 입히기 위해 박스 포장과 디자인을 직접 했다. ‘아빠와 딸이 함께’란 이들만의 특징을 살리기 위해 두 사람의 캐릭터처를 그려 넣었다. 색색이 캐릭터가 인쇄된 박스가 시장에 나오자 자연스러운 차별화가 이뤄졌다.

이와 함께 시장에서 브랜드 경쟁력도 높아졌다. 고구마 출하량에 따라 급락을 반복하던 이전과 달리 안정적인 가격이 형성됐다. 최근에는 가락동농수산물도매시장에서 평균 고구마 가격보다 1만원 높은 가격을 받으며 그 우수성을 인정받았다. 또 그는 기존 10kg씩 유통되던 고구마를 3kg 소포장 판매도 진행했다. 10kg은 기존 도매시장으로, 3kg은 온라인 직거래 상품으로 내놓았다. 수요 맞춤형 이원화를 꾀한 것이다. 3kg 소포장은 1~2인 가구 증대와 도시민들의 ‘웰



▲ 강보람 대표가 고구마 선별 작업을 하고 있다. ‘강보람고구마’라는 브랜드로 한해 2,800톤을 생산. 후계농업인들의 롤모델이 되고 있다.

▼ 고구마 밭에서 막 수확한 고구마를 선별해 박스에 담은 모습





01



02

- 01 강보람 대표가 부모님과 함께 심혈을 기울여 재배하고 있는 고구마 밭 전경
- 02 강보람 대표와 부모님이 수확한 고구마를 선별해 포장하고 있다.

▼ 소비자들의 니즈에 따라 고구마 출하를 도매시장용 10kg(노란색 박스)와 온라인 직거래용 3kg(보라색 박스)로 구분, 판매하고 있다.



빙' 라이프스타일과 발맞춰 호응을 얻었다. 인터넷 시장을 선점, '강보람고구마'가 알려지자 낭보도 들려왔다. 스물다섯 쫓겨가 김제에서 고구마 농사를 짓는다고 하니, 방송매체에서 관심을 보인 것이다. 경쟁력 있는 고구마가 전파를 타자 찾는 이들도 늘어 '강보람고구마'의 경쟁력도 한층 높아졌다. 고구마에 '포장'만 잘해 성공했다고 생각한다면 오산이다. 마케팅 덕을 볼 수 있었던 그 기반에는 고품질 고구마 생산과 젊은 농업인의 실험적인 도전정신도 한 몫 했다. 고구마 농장의 한 귀퉁이는 늘 그의 실험무대가 돼줬다. 바이오에너지작물연구소에서 못 다한 실험재배는 고구마 밭에서 진행했다. 그는 "전북 김제 땅에 걸맞은 고구마 품종이 무엇인지 늘 고민한다"며 "매년 신품종을 도입해 길러 먹어 보고 적합하다 싶으면 본격적으로 농장에서 키워낸다"고 설명했다.

신규농업인력육성 지원사업 적극 활용

강 대표 농장에서는 바이러스에 약한 고구마 보호를 위해 고구마 순에서 생장점을 따 무병묘로 키운다. 튼튼한 순에서 자란 고구마는 15브릭스 이상 당도를 자랑한다.

특히 '강보람고구마'가 성공을 이룬 데는 농업분야의 젊은 피 수혈을 위한 '신규농업인력육성' 지원사업을 십분 활용한 덕이 크다.

강 대표는 "후계농업경영인들을 위한 창업기반조성 사업에 지원, 대출금을 마련할 수 있었다"며 "자금을 가지고 2,300여평의 밭을 사 농업인으로서 기반을 다질 수 있었다"고 설명했다. 또 유통·마케팅 분야의 경쟁력 확보를 위해 교육 및 컨설팅을 받아 '강보람고구마' 브랜드 구축에 탄력을 받을 수 있었다.

그는 "FTA(자유무역협정) 등 위기를 맞은 농업이 지속가능성을 확보하기 위해서는 유통·마케팅 '투 트랙' 전략이 필요하다"면서 "좋은

품질의 농산물을 생산하는 것은 농업의 기본이고, 이를 어떤 옷을 입혀 소비자에게 다가가느냐가 성패를 가른다"고 조언했다. 🇰🇷

시행 후 변화



생산·판매 안정 새로운 '도전익식' 고취

- 신규농업인력육성지원 사업으로 농업 기반마련 기회 부여
- 안정적 토대 아래 '신품종' '유통·마케팅' '제품 다양화'



'강보람고구마' 브랜드 경쟁력 확보

- 강제 고구마보다 낮은 인지도 타파
- 평균 수취가 대비 1만원 높은 가격 경쟁력 확보



온·오프라인 '투트랙' 유통전략 성공

- 도매시장 10kg, 온라인 직거래 3kg 소포장 판매
- 급락없는 안정적인 가격 형성

Interview

강보람 강보람고구마 대표

부모님-소비자 신뢰 '성공비결' 800여명 후계농업경영인들과 소통



“한국농업의 미래는 젊은 농업인들의 손에 달려있는 것 아닐까요? 지금 후계농업경영인들이 할 일은 유통·마케팅에서 경쟁력을 확보함과 동시에 현장에서 농사 노하우를 전수받는 일도 중요하다고 봅니다.” ‘강보람고구마’ 대표 강보람 씨는 온라인 직거래 및 마케팅을 담당하고 있는 어엿한 사장님이기도 하지만 휴일에는 흔하면서 농사를 배우는 초보 농사꾼이다.

“처음 바이오에너지작물연구소에서 배운 결과를 고구마 농사에 적용시켰다가 실패도 했죠. 연구소는 전남에 있었는데 토양과 기후환경이 전북과 달랐던 거예요. 18년간 고구마 농사만 지으신 부모님은 안 될 걸 예측했으면서도 저에게 기회를 주셨던 것 같아요.”

강 대표는 ‘강보람고구마’의 성공비결은 ‘신뢰’로 꼽았다. 부모님이 초보 농사꾼인 자신을 믿어줬고, 신뢰를 기반으로 한 새로운 유통 통로가 소비자의 마음을 움직이면서 ‘선순환’의 첫발이 뒤흔었다는 것이다.

“제가 유통·마케팅에서 성공할 수 있었던 것은 부모님이 전적으로 경영을 저에게 맡겨주셨기 때문이에요. 저는 탄탄한 품질을 자랑하는 고구마를 ‘잘 파는 데만 집중할 수 있었죠.’

강 대표는 농업에서 ‘정보력’이 중요하다고 본다. 온라인에서 시장을 선점한 이래, 후계농업경영인들끼리의 커뮤니티를 형성, SNS(사회관계망서비스)에서 800여명의 후계농업경영인들과 소통한다.





FTA지원사업 >>
농기계임대


12
강화군농기계은행

농기계 공동이용
밭농사 활성화
비용절감·소득증대

대상업체명 : 강화군농업기술센터 농기계은행
대표자 : 이상순
주소 : 인천광역시 강화군 불은면 중앙로 742-2
홈페이지 : www.ganghwa.go.kr/open_content/agriculture/#

 사업명 | 농업기계 임대사업


 임대장비 | 108종 910대


 사업장 현황 | 3,411㎡(본점 1,478㎡, 교동분소 560㎡, 삼산분소 701㎡, 북부분소 721㎡)


 종사자수 | 6명

 농기계구입비 | 연간 360억원 경감

성공요인

 사용빈도가 낮은 고가의 농기계 확보·대여로 농가부담 경감

 농기계임대 예약시스템 개발·운영

 Happy call service 운영



농기계임대사업이란?

농기계구입이 어려운 농가에 농기계를 임대함으로써 농기계 구입부담을 경감하고 농작업 기계화율을 제고해 농촌 일손 부족을 해소하기 위한 사업으로 시장, 군수, 구청장(단 농업기술센터를 설치, 운영하고 있는 광역시도 사업대상자에 포함)을 사업주관기관으로 하고 있음. 지방자치단체에서는 상대적으로 기계화율이 떨어지는 발농사 농기계의 공동이용 활성화를 목적으로 발작물 위주의 농기계 임대사업을 시행.

지역특성 맞는 임대장비 비치·효율적 활용 도모 시설개선사업, 임대장비 다각화 등 추진

우리나라 농가인구는 지난 2000년 403만명에서 2010년 306만명으로, 2014년 기준 285만명으로 급격히 감소하고 있으며, 65세 이상 고령화율도 2000년 21.7%에서 2010년 31.8%, 2014년 기준 37%를 넘어서는 등 농촌노동력 약화가 극심해 지고 있다.

이에 따라 농촌노동력을 대체하고 농업생산성을 높이기 위한 농기계화의 중요성이 강조돼 오고 있다. 하지만 전체 농가의 90%이상 호당 면적은 0.3ha 미만으로 영세농·여성농의 비중이 증가하는 추세를 보이고 있으며 특히 발농업의 경우 소량 다품목 생산으로 기계화에 어려움을 겪고 있다. 이러한 가운데 농자재 비용은 농업경영비의 55% 수준에 달하는 반면 다품목 재배로 인해 농기계 1대당 작업면적은 제한적이어서 농기계 이용효율은 저하돼 있다.

이에 따라 상대적으로 기계화율이 떨어지는 발농사 농기계의 공동이용 활성화를 목적으로 발작물 위주의 농기계임대사업이 정부차원에서 2003년부터 본격적으로 추진됐다.

- ▶ 윤태성 농가는 농기계임대사업을 통해 고가의 농기계를 대여, 농작업을 수행해 농업경영비를 절감하고 있다.



‘무한·감동·만족’ 슬로건...사용편익위주 사업추진

이러한 중앙정부 차원의 농기계임대사업의 본격적인 추진은 ‘강화군 농기계은행’이라는 선행적인 성공모델에서 시작된다. 강화군농기계은행은 2000~2003년 농림부 쌀 생산 대책 우수시상금을 중자돈으로 2000년 강화군농기계은행 조례를 만들어 2001년부터 본격적으로 농기계임대사업을 추진했다.

강화군농기계은행은 2001년 농기계임대사업 시행이후 ‘무한·감동·만족’을 슬로건으로 농업인의 사용편익위주의 사업을 추진해 왔다. 강화군농기계은행은 매년 농기계임대결과를 기종별, 지역별, 나이별, 성별 등의 항목별 다양한 분석을 통해 연차적으로 효율적인 임대사업을 진행할 수 있었다.

또한 ‘임대장비 예약시스템 및 분석프로그램’을 자체적으로 개발, 농업인들이 계획적인 영농스케줄을 정해 농기계은행 현장에 와서 임대장비를 대여하지 못하는 문제점을 해소했다.

불편·개선상담 ‘해피콜서비스’ 시행

2005년부터는 ‘해피콜서비스’를 시행, 임대장비를 활용한 농업인과 전화상담을 통해 사용상 불편한 부분이나 개선해야 할 사항에 대해 상담을 하고 이를 개선해 나갔다.

이를 통해 임대시간을 개선해 전일 오후 4시에 임대를 실시하고 있

으며 분점개설에 대한 건의를 받아들여 2006년 교동분소와 삼산분소, 2013년 북부분소를 개설할 수 있었다. 또한 직원 불친절과 정비 불량에 대한 직원교육을 통해 문제점을 개선하는 노력을 이어갔다. 여기에 농가와의 대화와 현지점검으로 지역특성에 맞는 임대장비를 비치하는 한편 기존 개발장비에 대한 새로운 해석과 임대장비의 효율적 활용을 추진했다.

2012년에는 농기계임대사업 전국 최초로 사용료 수납의 투명성을 위해 인증기를 도입, 사용료 선납에 따른 농업인 금융권 납부불편을 해소하고 임대운영자 사용료 현금 수납에 따른 투명성문제를 해소했다. 또한 2015년부터는 카드(신용, 체크)의 사용을 의무화해 2016년 8월 현재 카드 결재율은 99%에 이르고 있다.

서일환 강화군농기계은행 담당관은 “이러한 ‘무한·감동·만족’이라는 농기계은행 운영방침은 이용회원의 폭발적인 증가로 이어져 2011년 3,523명이던 회원수가 2013년 4,506명, 2015년에는 5,566명으로 늘어나는 등 농기계은행 이용자는 매년 400~500명씩 증가하는 추세를 보이고 있다”고 밝혔다.

임대장비 915대·임대료는 농기계가격의 평균 1.07%

강화군농기계은행이 보유하고 있는 임대장비는 2016년 8월 현재 111종 915대에 달한다. 농기계은행이 분석한 자료에 따르면 이중 가장 임대실적이 높은 기종은 콩정선기, 콩탈곡기, 논두렁 조성기, 인

임대시간 개선·분점개설 등 농업인 사용편의 최우선

◀ ▼ 강화군농기계은행에는 총 108종 910대의 임대장비를 비치하고 농가들의 영농편의를 도모하고 있다.






01 무한 감동 만족 캐치플레이즈 이미지
 02 땅속작물수확기를 이용한 썩 캐기
 03 녹차수확기를 이용한 어린썩 수확
 04 예취기를 이용한 썩 수확

력파종기, 고구마순 제거기, 원판쟁기, 고구마 수확기 등의 순으로 나타났다. 연령대별로는 50대가 전체 이용자의 40%를 차지해 가장 큰 비중을 보이고 있으며 70대 이상도 콩정선기 등의 이용으로 꾸준한 상승세를 보이는 것으로 나타났다.

임대실적도 사업초기인 2001년 177건에서 2013년에는 6438건, 2015년에는 7,096건에 달했으며 올해에는 6,700건의 임대를 목표로 하고 있다.

강화군농기계은행의 임대사용료는 기종별로 농기계구입가격의 평균 1%대로 책정하고 있다. 예를 들어 구입가격 438만원의 트랙터 부착형 논두렁조성기를 농가에서 대여를 하면서 내는 사용료는 4만원, 구입가격 220만원의 소형관리기의 사용료는 2만원에 불과하다. 강화군농기계은행이 밝힌 2015년 기준 910대의 임대장비를 7,096건 임대사업을 실시한 임대일수는 8,595일, 대당 이용일수는 9.44일의 실적을 기록했다. 이를 통한 임대수입금은 2억1,061만원 이었는데 만약에 농가에서 이들 농기계를 개별적으로 구매했을 경우를 산정해 역산을 할 경우 2015년도에만 농기계구입부담 경감액이 368억원에 달하는 것으로 분석됐다.

서일환 강화군농기계은행 담당관은 “실제 농가에서 농기계를 구입할 경우 농기계구입가격외에 수리비, 장비보관비용 등도 부담을 하게 돼 농가의 부담이 커질 수밖에 없다”며 “앞으로도 농기계은행 시설개선사업, 임대장비 다각화 등을 통해 농가들의 농업경영비 절감과 농가소득 증대에 기여할 수 있도록 노력하겠다”고 전했다. 



시행 후 변화



농기계임대장비 활용 농기계구입 대체효과

- 임대사용료=농기계구입가격 1%대
- 농기계수리비, 보관관리비 절감



노동집약적 재배방법에서 기계화를 통한 적기재배

- 농업현장의 기계화율 향상에 도움
- 고령농·여성농업인의 노동력 절감



발농사기계화율 제고 농가호응도 향상

- 발작물기계화 2004년 47%
→ 2014년 56.3%
- 발작물 농가의 호응도 향상

Interview

윤태성·서영순 농가

새로운 농작업기 다양하게 이용 기계화 통한 적기재배로 작업효율성 UP



“우리 농장에서 지난 한 해 2~3일정도 사용한 농작업기를 모두 구매한다면 약 3,100만원가량의 비용이 들었을 텐데 농기계은행을 통해 대여한 결과 약 94만원 밖에 소요되지 않았습니다”

강화군 하점면 이강리에서 15동의 시설하우스 시설로 수박, 열무, 쪽파, 순무, 대파 등을 재배하고 있는 윤태성·서영순 농가는 지난 2008년부터 농기계은행을 애용, 연간 1억5,000만~2억원대의 매출을 기록하고 있다.

‘농기계은행이 효자중의 효자’라고 강조하는 윤태성 농가는 지난해에만 심경로터리, 파종기, 두둑성형기, 퇴비살포기 등 23회나 농기계은행을 사용했다.

윤 농가는 “사실 영농비용중 농자재구입비가 차지하는 비중이 너무 많아 농가경영이 어려웠는데 농기계은행을 통해 농기계를 적정시기에 대여해 사용하고부터는 경영비를 크게 절감할 수 있었고 또한 절감한 경비를 통해 지속적으로 하우스 동을 늘릴 수 있었으며 자연스럽게 수익도 늘어나고 있다”고 말했다.

그는 또한 “농기계은행사업소를 이용하다보니 자연스럽게 새로운 농작업기 접할 수 있어 노동집약적이고 생산능률이 적은 재배방법에서 기계화를 통한 적기 재배로 농작업효율을 높일 수 있다”고 밝혔다.



FTA지원사업 >
국가인증농식품지원

13
담채원

생산자와 '상생' 소비자와 '신뢰' 인증제도로 경쟁력 UP

대상업체명 : 담채원
대표자 : 박대근
주소 : 충남도 태안군 백화로 121-132
홈페이지 : www.chaegami.com



품목 | 유기농 김치, 절임식품



생산 · 판매규모 | 1일기준 최대 8톤



판매처 | 학교급식, 단체급식,
유기농전문매장



종사자수 | 19명



연간 매출액 | 20억원

성공요인



HACCP, 유기가공식품인증
제도 통한 경쟁력 제고



품목다양화,
이색상품으로 시장 공략



생산농가와의 신뢰감 구축
식재료 안정적 확보



담채원은 HACCP 인증을 통해 안심하고 먹을 수 있는 안전한 김치를 생산한다.

국가인증농식품지원사업이란?

농식품 인증제도(GAP(농산물우수관리제), 친환경, 지리적표시 등)의 전반적 발전과 육성을 통해 우리 농식품의 대내외 경쟁력 확보를 목적으로 GAP 농산물의 수확 후 관리시설 보완 지원, 교육 및 주산지 단위 토양·용수 안전성 분석 지원 등을 실시하는 사업임. 국가인증제도에 대한 소비자 인지도 제고와 안전한 농산물 생산·공급체계 구축에 기여하고 있음.

안전한 먹을거리에 대한 소비자 요구 충족 계약재배 시스템...생산농가 안정적 판로 보장

먹을거리의 안전성이 갈수록 중요해지면서 친환경 농산물 인증, 이력추적제 등 정부의 농식품 인증제도에 대한 소비자들의 인식도 높아지고 있다. 한국농촌경제연구원에 따르면 국가인증농식품의 평균 인지도는 2010년 45.0%에서 2013년 56.3%, 2015년 66.0%로 상승하고 있는 것으로 나타났다.

이같은 인식변화로 인증을 획득한 생산농가와 업체들의 경쟁력도 차츰 높아지고 있다.

유기농 김치 생산으로 명성을 얻고 있는 '담채원'은 지역내 생산농가와 계약재배를 통해 안정적으로 원료를 공급받고 있으며 차별화된 마케팅으로 시장에서 경쟁력을 확보해 나가고 있다. '담채원'의 성공전략을 살펴봤다.



▲ 담채원은 유기가공식품인증 규격에 맞춰 유기농인증을 받은 식자재만을 사용하고 있다.

유기농김치로 틈새시장 공략 성공

유기농김치 전문생산업체 담채원의 김치가공시설(2,398㎡)은 2008년 HACCP(식품안전관리) 인증은 물론 국립농산물품질관리원으로 부터 유기가공식품 인증을 받았다. HACCP의 경우 당시 영세업체였던 담채원이 받기에는 기준이 까다로워 3년 만에 어렵게 획득할 수 있었지만 이 같은 인증 덕분에 안전한 먹을거리를 추구하는 소비자들을 대상으로 틈새시장을 공략하는 데 성공할 수 있었다.

관내 관공서나 급식용으로만 김치를 공급해 오다가 2009년 인터넷 쇼핑몰을 열고 본격적인 소비자 판매에 나섰다. 서울국제식품산업대전과 국제식품전시회 등에 참가하며 유기농김치의 장점을 살린 홍보활동에도 적극적으로 나섰다. 그러던 중 두레생협연대에 유기농 김치 공급계약을 맺을 수 있었고 이를 통해 유기농전문매장 판매를 확대할 수 있었다. 그러던 중 경기도 친환경 급식센터를 통해 경기 지역 친환경 급식을 운영하는 학교에 김치를 공급하게 되면서 본격적으로 사업을 확장하게 돼 2016년 9월 현재 연간 20억원 가량의 매출을 올리고 있으며 내년에는 약 30억원의 매출을 올릴 것으로 예상된다.

계약재배로 안정적 식자재 수급...생산농가와 협업

유기가공식품인증을 받고 유기농김치만을 만드는 만큼 담채원에게



▶ 유기농 재배농가들과의 유대적인 관계를 통해 식자재를 원활하게 공급받고 있으며 농가들의 판로 확보에도 도움을 주는 등 상생에 앞장서고 있다.



◀ 담채원에서 판매하고 있는 유기농김치는 직거래를 통해 원가를 절감해 합리적인 가격대를 유지하고 있다.

가장 중요한 것은 바로 유기농 농산물 식자재의 안정적인 확보라 할 수 있다. 인증을 획득하기 이전에도 부족하다고 해서 규정에 어긋나는 식자재를 사용할 수 없다는 철칙이 확고했던 박 대표는 전국에 있는 모든 유기농 생산지에 직접 발품을 팔아가며 식자재를 구하러 다녔다. 계약재배를 맺은 농가들의 생산량은 모두 수매했고 판로가 없어 고민하는 농가들의 농산물은 대신 판매해주기도 하면서 유기적인 관계를 구축할 수 있었다. 덕분에 담채원은 어느 대기업보다도 안정적으로 식자재를 공급받을 수 있었고 농가들 역시 확실한 판로가 생겨 안심하고 고품질 농산물 생산에만 전념할 수 있게 되었다.

직거래를 통해 원가를 절감하고 학교급식이라는 대량납품 수요처를 확보함으로써 판매가격을 낮출 수 있었던 것도 경쟁력을 높이는 데 크게 기여했다. 박대곤 대표는 “일반 소비자들을 대상으로 하기보다는 아직은 학교급식으로 대량납품하다 보니 홍보비나 관리비용이 크게 들지 않아 유기농김치지만 합리적인 가격대로 판매가 가능했다”며 “여기에 농가들과의 직거래로 유통비용을 절감한 것도 중요한 요인이 되었다”고 설명했다.

계약재배로 안정적 식자재 수급 생산농가와 협업 직거래를 통한 원가절감

인증제도 활용 · 별모양 깍두기 등 차별화된 아이টে으로 승부

처음부터 유기농김치만을 고집해 왔지만 사업 초반에는 수요가 부



▲ 경쟁력을 높이기 위해 다양한 종류의 김치를 개발, 선보여 좋은 반응을 얻고 있다.

족해 판매가 어려웠다. 이에 담채원은 경쟁력을 확보할 수 있는 방안을 고민했고 유기농김치가 갖고 있는 가장 큰 장점인 안전성을 강조할 수 있는 공인인증을 선택했다. 2008년도에 HACCP과 유기농공식품 인증을 연달아 획득했지만 유기농공식품인증제도가 본격적으로 시행된 2014년부터 본격적인 사업화가 시작됐다. 안전한 먹을 거리에 대한 수요가 늘어나고 친환경 급식을 운영하는 학교들이 늘어나면서 그간 준비해 온 담채원의 유기농김치가 주목을 받기 시작한 것이다. 2014년 3월 경기도 친환경급식센터를 통해 안양과 군포, 의왕지역 11개 초중고교에 담채원 김치가 납품되기 시작했으며 2015년에는 서울 성북지역과 경기 부천시를 포함한 80개 학교로 확대됐다.

또한 담채원은 어린이김치, 기능성 김치 등 지속적인 상품개발을 통해 제품군을 넓혀가고 있는데 태안 천일염을 사용해 시중에서 판매되는 김치보다 염도를 10% 낮춰 큰 호응을 얻기도 했다. 학교급식에 주로 공급된다는 점을 감안해 어린이들의 호기심을 유발할 수 있는 별모양, 하트모양의 깍두기를 개발하기도 했으며 구하기 힘든 유기농 갓김치나 민들레김치와 같은 이색김치도 출시를 눈앞에 두고 있다. 🇰🇷

- ▶ 담채원은 전국에 있는 모든 유기농 생산지에 직접 발품을 팔아가며 식자재를 구입하고 있다.
- ▼ 친환경 학교급식이 확대됨에 따라 담채원의 유기농김치 역시 대량공급이 가능해졌다.



시행 후 변화



친환경급식, 유기농전문매장 등 수요 증가

- 2014년 유기가공식품인증 시행으로 매출급증, 2016년 기준 20억원
- 2014년 경기 11개 학교에 이어 2015년 80여개 학교로 공급처 확대



계약, 식자재 수급 안정화

- 재배농가들과의 유대관계 형성으로 원부자재 안정적 확보
- 유통에 어려움을 겪던 농가들에게 안정적인 소비처 제공



안전한 유기가공식품에 대한 인식 확대

- 유기가공식품 및 HACCP에 대한 소비자 선호도 상승
- 유기농김치에 대한 수요확대로 유기농 재배농가와 동반성장

Interview

박대곤 담채원 대표



유기농 생산농가와의 상생 노력 가공시설 확대...‘김치 6차산업화’ 추진

“유기가공식품인증 제도를 통해 신뢰성을 높이면서 유기농김치가 더욱 주목받고 있습니다. 유기농김치 수요가 늘어난다면 그만큼 유기농 농산물 생산농가들 역시 판로가 확대될 수 있다는 점에서 더욱 의미가 있습니다.”

박대곤 담채원 대표는 유기가공식품의 활성화를 통해 유기농 생산농가와의 상생 역시 매우 중요한 부분이라고 강조했다. 계약재배를 통해 원가를 절감하고 있는 만큼 가격부담 없이 유기농김치를 누구나 먹을 수 있다면 수요 역시 더욱 늘어날 것으로 전망하고 있다.

그는 “증가하는 수요에 맞춰 김치 가공시설도 확대할 계획이며 이를 통해 유기농산물 소비층대에도 주력할 방침”이라고 덧붙였다.

담채원은 또한 김치와 관련된 체험 프로그램 등을 보강해 ‘김치의 6차산업화’ 역시 추진해 나갈 계획이다.

아울러 담채원은 더욱 더 다양한 상품을 개발해 소비자들을 공략해 소비층을 넓혀 나가고 있다. 어린아이에서부터 어른에 이르기까지 연령대, 식습관 등을 고려해 각각의 기호를 공략한 제품군을 속속 내놓고 있는 것이다.

박 대표는 “담채원 김치 수요가 확대되는 추세에 계속해서 이어질 수 있도록 소비자의 기호를 다각적으로 파악해 신상품개발에 적극 반영하고 있다”며 “이색재료로 만든 김치, 다양한 모양의 깍두기 등을 개발해 안정성과 맛이라는 두 마리의 토끼를 잡고 있다”고 밝혔다.



FTA지원사업 >>
수출물류비지원

14
태양수출
영농조합법인

계약재배 통한 철저한 이력관리 우리농식품 해외 호평

대상업체명 : 태양수출영농조합법인
대표자 : 이정숙
주소 : 제주특별자치도 제주시 연동 13길 5, 301호
홈페이지 : www.sunexport.co.kr



품목 | 배추 · 양배추 외 채소



생산 · 판매규모 | 연간 3000톤 이상



판매처 | 일본 · 대만, 국내 대형유통업체



계약재배 농가수 | 20여 농가



연간 매출액 | 20억원

성공요인



계약재배와 철저한
이력관리로 농업인 및
소비자 신뢰 제고



품질 관리 및 선도유지를
위한 수확후관리 철저



GAP · HACCP 등 위생
관리 통한 안심 · 안전 확보

제주시 연동에 위치한 태양수출영농조합법인 전경



수출물류비지원사업이란?

우리 농식품의 수출경쟁력 제고 및 수출확대를 위해 수출 물류비를 지원하는 사업임.
2016년에는 신시장 개척 지원, 국산 원료 활용 유도 등의 사업에 중점을 두고 중국 진출 확대를 위한 콜드체인 배송지원사업 (신규 13억원)을 도입. 지원대상은 농식품 전품목으로 수출실적 10만달러 이상, 국산원료 의무사용비율 50%이상임.

신선도 등 품질관리 신경...저장고 확충 큰 도움 물류비 지원...수출단가 경쟁력·비용절감 '효자'

2016년 상반기 우리나라 수출액은 2,418억원으로 전년 동기대비 10% 감소한 가운데 농식품 수출액은 31억달러로 전년 동기대비 3.5% 증가했다. 수출국 및 품목 다변화 등을 통한 확대 과제가 남아있기는 하지만 시장개방에 따른 무한 경쟁시대 속에서 농축수산업계의 수출확대 노력이 결실을 맺고 있음은 분명하다.

제주특별자치도 한림읍에 위치한 태양수출영농조합법인은 양배추를 비롯한 배추 등 채소작물을 일본에 수출, 2012년 '100만불 수출탑'을 받았으며 최근에는 대만 업체들로부터 뜨거운 러브콜을 받고 있다. 2004년 5농가와와의 계약재배로 일본에 양배추 180톤을 수출하기 시작해 지금은 계약재배에 참여농가수가 20여농가에 이르며 수출물량 역시 3,000톤이 넘는다. 특히 2004년부터 실시하고 있는 이력관리는 농산물의 품질과 식품안전성을 담보해 일본 현지에서 태양수출영농조합 양배추는 일본산보다 높은 가격에 판매될 정도로 인기가 높다.

수출 확대 숨은 공신 물류비 지원 일본 이어 대만 등에도 전용품종 육성·수출

2004년부터 이력관리 진행...수출물량 급증

태양수출영농조합법인은 2004년 일본 대형 외식업체 스카이락(Sky Lark)과의 양배추 수출 계약을 처음 진행하면서부터 이력관리를 실시했다. 계약재배를 통한 이력관리를 함께 진행할 농가를 모으는 일부터 쉽지 않았지만 품종을 통일하고, 파종 시기, 약품 살포 횟수 및 시기 등을 하나하나 철저히 계획적으로 관리하고, 기록했다. 이러한 노력으로 태양수출영농조합의 양배추는 안전하고, 믿을 수 있다는 인식을 심어줄 수 있었으며 수출물량도 지속적으로 증가했다.

실제로 2014년 수출물량은 3,500톤에 육박했으며 계약재배 농가도 30농가로 늘었다. 계약재배율도 21%에서 69%까지 늘었으며 바이어는 물론 농가들이 먼저 찾는 수출업체가 됐다.

최근에는 대만에서 대만전용품종을 재배해 수출해달라는 요청에 따라 작업을 추진하고 있으며 이마트를 통해 내수도 진행하고 있다. 내수 역시 일본에 수출되는 스펙은 물론 정산 등 거래조건까지 동일하게 진행하고 있다. 품목도 확대되는 추세다. 양배추로 시작했지만 현재는 미니 양배추, 방울양배추, 배추, 호박 등 다양한 소비지 요구에 부응해 변화하고 있다.

저장고 확충·물류비 지원 등 숨은 공신

이처럼 취급물량이 증가하다보니 저장공간부터 부족해졌다. 자체

▼ 태양수출영농조합법인은 지난 2월 농산물 우수관리시설로 지정됐다.



▼ 태양수출영농조합법인이 직접 가공해 판매하는 가공제품도 눈길을 사로잡는다.





◀ 양중희 태양수출영농조합법인 과장이 HACCP 등 내부 시설을 설명하고 있다.

저장시설이 없어 인근 저장고를 빌려 사용했지만 한계가 있었던 것. 이에 따라 2006년 165㎡(50평) 규모의 저장고(자부담 60%, 지원 40%)를 신설했지만 이내 협소해졌다. 이후 99㎡(30평) 규모의 저장고 두 동을 추가로 건립했다.

태양수출영농조합법인은 신선도 등 품질관리에 각별한 신경을 쓰고 있기 때문에 이러한 저장고 확충은 큰 도움이 됐다.

또한 수출 전 24시간 예냉 보관된 농산물은 냉장상태를 유지시켜주는 리퍼컨테이너를 통해 수출된다. 철저한 이력관리에 이어 보관·유통까지 심혈을 기울이기에 일본 소비자들로부터 큰 호응을 얻고 있다고 한다. 특히 가용율이 85%를 넘어 버려지는 부분이 적다보니 일본산 양배추에 비해 비싼 가격임에도 불구하고 신선하고, 안전한 식재료로 인식되고 있다.

이러한 수출 확대의 숨은 공신은 물류비 지원이다. 제주도에서 일본으로 수출을 진행키 위해서는 부산을 경유해야 하는데 제주에서 부산으로 가는 17톤 컨테이너비용은 275만원에 달한다고 한다. 현재는 도에서 물류비 지원이 이뤄지고 있어 수출단가나 수출비용을 절감하는 효자 노릇을 하고 있다.

농업인 소득 및 경쟁력 제고에도 한 몫

태양수출영농조합법인의 성공 신화는 제주지역 농업인의 경쟁력 및



▲ 육묘장에서 일괄관리되는 모종은 꼼꼼한 수작업으로 최상의 상태로 유지된다.



▲ 계약재배 농가에 공급할 모종이 품종, 파종일자 등이 기록돼 관리되고 있다.



- 01 제주도 계약재배 농가의 양배추 밭. 규모, 품종, 정식일자 등이 기록돼 있다.
- 02 태양수출영농조합법인에서 수출하고 있는 양배추. 속이 짙 차있다.
- 03 수출을 위한 선별 및 포장 작업이 한창이다.
- 04 2006년 지어진 165㎡(50평) 규모의 저장고

소득 제고로도 이어지고 있다. 태양수출영농조합법인은 계약재배농가의 역량 제고를 위해 수출 설명회, 기술교육, 선진지 견학 등을 추진함과 동시에 GAP(농산물우수관리)인증을 확대하고 있다. 특히 환율변화, 국내 수급상황 등에 연연하지 않고 수출 계약과 일정을 지켜나가는 독심은 농가의 협조가 없으면 불가능하기 때문에 농가조직 육성에 집중하는 것이다.

이는 계약재배 참여농가의 안정적인 소득 창출과 역량 제고로 이어져 이제는 농가가 스스로 찾아와 계약재배 참여를 희망하는 구조로 바뀌는 등 시스템이 정착단계에 이르고 있다. 최근에는 농가에서 이력관리 등에 활용, 태양수출영농조합법인과 정보를 공유할 수 있는 어플리케이션 개발도 진행 중이다.

시설면에서도 HACCP(안전관리인증)을 운용, 신뢰도를 높이고 있으며 안전하고 품질 좋은 농산물 생산·공급업체로 이름을 높이며 국내외에서 주문이 늘고 있다. ☺



시행 후 변화



수출물량 확대 및 판로 다변화

- 2004년 180톤이던 수출물량이 2015년 3,500톤까지 증대
- 일본에 이어 대만 등에도 전용품종 육성·수출



계약재배 농가 및 물량 증대

- 2004년 5농가이던 계약재배 농가 수가 2014년 30농가까지 증대
- 2014~2015년 계약재배 물량 21%에서 69%까지 확대



지역 농업인 경쟁력 제고

- GAP인증 계약재배 농가 지속 증가 (2015년 8농가 → 2016년 11농가)
- 수출설명회, 기술교육, 선진지 견학 등으로 농가교육 강화

Interview

이정숙 태양수출영농조합법인 대표

농식품수출 3요소 '정성·신뢰·열정' 보관·배송위한 물류비 지원 필수적



“농식품 수출에서 가장 중요한 세 가지를 꼽는다면 정성, 신뢰, 열정입니다. 농작물을 정성으로 키우고, 바이어는 물론 생산자, 소비자와의 신뢰관계를 구축하는 한편 끊임 없는 열정으로 노력한다면 어떠한 시련도 극복이 가능할 것입니다.” 제주도에서 양배추 수출로 신화를 써내려가고 있는 이정숙 태양수출영농조합법인 대표는 농식품 수출의 성공요인을 이 같이 밝혔다. 농업에 대한 정성과 신뢰 관계 구축, 이를 지속시킬 수 있는 열정이 지금의 태양수출영농조합법인을 있게 했다는 것이다.

이 같은 의지에도 불구하고 저장시설 부족, 가격경쟁 등 넘어야 할 현실적인 벽도 많았다. 수출물량이 증대됨에 따라 저장공간이 필요했지만 임대만으로는 한계가 있을 수

밖에 없었고, 현지 사정에 단가를 맞춰 수출을 진행하기 위해서는 물류비 지원 등은 반드시 필요했다는 것이다.

이 대표는 “물류비 지원을 통해 자체 저장고를 갖추면서 선도 및 품질관리도 수월해지고, 수출 일정에 맞는 선적도 용이해졌다”고 말했다.

특히 태양수출영농조합법인은 보관 및 배송 시스템으로 양배추 선도 관리측면에서 현지 호평을 이어가고 있는데 이를 위해서는 물류비 지원은 필수적이라고 설명했다.

이 대표는 “환율 변동성, 국내 수급 상황 등 변화를 예측하기 어려운 여건 속에서 수출을 지속해나가고 있다”며 “지속적으로 수출을 진행할 수 있도록 지원하는 안정망이 필요하다”고 강조했다.



FTA지원사업 >>
수출인프라강화

15
(주)하림

닭고기산업 리더 '삼계탕'으로 세계시장 공략

대상업체명 : (주)하림
대표자 : 이문용
주소 : 전북도 익산시 망성면 망성로 14
홈페이지 : www.harim.com

-  품목 | 닭고기
-  생산 · 판매규모 | 삼계탕 575톤(315만달러)
-  판매처 | 대리점, 유통, 온라인 등
-  종사자수 | 약 1,976명(협력업체 약 4,000명)
-  연간 매출액 | 7,946억원

성공요인



원료부터 제조과정 전반에
걸친 철저한 위생관리



육계산업 최초 동물복지
시스템 도입으로 식품
안전성 확보



수출국 소비 트렌드에
대한 높은 이해도

전북 익산시 망성면에 위치한 (주)하림 전경



수출인프라강화사업이란?

해외시장 개척 지원으로 안정적 수출기반 조성과 현지 시장이 한국농산물 수요기반 확대를 통한 농가소득 증대, 농식품산업 발전 도모를 골자로 하는 수출성장동력 확충사업임.

지원대상은 수출농가를 포함한 수출경영체 등으로 수출정보 또는 수출 인프라 구축을 위한 품목별 공동마케팅 지원, 해외 물류기반 마련 등 다방면 해외 마케팅 사업에 지원을 하고 있음.

미국·중국 엄격한 위생기준 통과 나라별 소비 트렌드 분석...홍보·프로모션 차별화

대한민국 대표 보양식인 삼계탕. 바로 이 삼계탕이 일본과 미국을 넘어 14억 중국인의 식탁까지 넘보고 있다. (주)하림은 엄격한 생산체계와 철저한 위생관리를 통한 품질 차별화와 명품 이미지 구축으로 K-FOOD 선두기업으로 자리매김하고 있다. 특히 미국과 중국의 엄격한 위생기준을 통과하면서 삼계탕이 세계인의 입맛을 사로잡을 수 있을지 업계의 시선이 집중되고 있다.

삼계탕 전통 그대로의 맛을 재현하며, 최고의 품질, 정직한 맛을 모토로 K-FOOD의 위상을 높이고 있는 (주)하림의 애기를 들어봤다.



▶ 삼계탕 홍보마케팅 전략으로 중국 내 시식행사가 이뤄지고 있다.

국내유일 미국·중국 공동수출기업

하림은 국내에서 유일하게 미국과 중국 동시에 삼계탕 수출을 진행하고 있는 기업이다. 이는 바로 하림이 엄격한 위생관리와 고품질 전략을 고집한 결과이다.

하림의 삼계탕 수출은 일본을 시작으로 홍콩, 대만, 호주 등으로 진행하고 있으며, 이어 2014년 7월 미국, 2016년 6월 말 중국을 달성 하면서 본격 세계시장 공략에 나섰다.

또한 미국과 중국의 소비 트렌드를 분석, 각 국가별로 홍보 및 프로모션에 차별화를 두고 있다. 미국의 경우 한인을 비롯한 아시아인을 주 소비층으로 잡으며 삼계탕 수출 기반을 다지고 있다. 현재 하림의 미국 수출시장 규모는 200만달러로 추후 미국의 주류시장 공략에 나설 경우 1,000만달러 규모로 성장할 것으로 전망하고 있다.

반면에 비교적 국내 관광 비율이 높고, 인삼에 익숙해 삼계탕에 대한 이해도가 높은 중국의 경우 한류바람을 이용한 프리미엄 K-FOOD 이미지를 더욱 고취시켜 나갈 예정이다.

이에 일환으로 2016년 2월 20일 농림축산식품부와 삼계탕 수출기업이 공동으로 주최, 서울 반포한강공원에서 중국관광객 8,000명이 동시에 삼계탕을 시식하는 행사가 이뤄졌다. 특히 삼계탕은 중국 소비자들에게 건강식품으로 각인돼 있는 만큼 중국 상위 5%인 6,000만 명의 중국인을 대상으로 마케팅 전략을 펼칠 두 군데의 고급 유통망을 확보, 9월부터 본격적으로 오프라인시장 공략에 나설 계획이다.



▲ 미국에 수출되고 있는 레토르트 삼계탕 포장지



▲ 일본에 수출되고 있는 레토르트 삼계탕 포장지

세계화의 교두보 확보

사실 삼계탕이 중국 땅을 밟기까지 10년이라는 긴 세월을 견뎌내야 했다. 한·중 FTA(자유무역협정) 이후 곧바로 중국으로 날아 들어갈 것 같았던 삼계탕이 중국 내부 규정 문제로 지지부진 시간을 끌게 된 것이다.

그러던 중 지난해 10월 31일 열린 한·중 정상회담을 계기로 양국 정상들이 '삼계탕 중국 수출 검역 위생조건'에 합의하며 삼계탕 수출이 급물살을 타기 시작했고, 지난 6월 29일 공식 수입허용 요청 이후 10년 만에 삼계탕이 중국 땅을 넘는 쾌거를 이뤘다.

이후 정부로부터 농식품의 수출경쟁력 제고 및 수출확대를 위한 수출물류비 지원, 홍콩과 일본 등 식품전시회 부스 지원 등으로 삼계탕 해외시장 개척에 도움을 받았다.

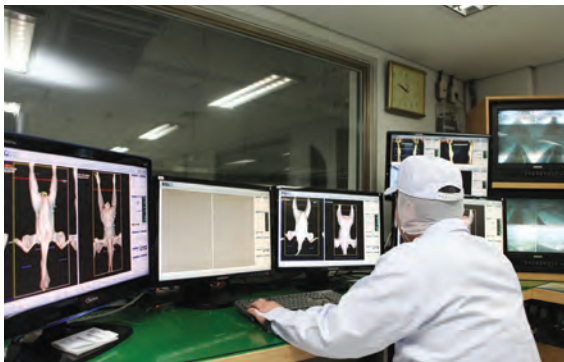
이러한 정부와 하림의 공동 노력으로 수출국에서 삼계탕 소비기반을 확보, 매년 20% 이상의 수출물량 성장률을 달성하고 있다.

또한 닭고기의 가장 큰 장점은 인종과 종교에 관계없이 전 세계인이 즐길 수 있는 단백질원이라는 점이다. 또한 닭고기 제품인 삼계탕은 전통 제조법이 가미된 전통 한식제품으로 한식 세계화 품목에 적합하다는 평가가 이어지고 있다.

수출물류비 지원
삼계탕 해외시장
개척에 도움
미국이어 중국까지 확대

국내 최초의 동물복지 인증 공장

하림은 전북 정읍시에 국내 최초 동물복지 공장을 설립, 닭의 스트



▲ 엄격한 위생관리로 공정 검사가 이뤄지고 있다.



▲ 국내 식품 전시회에서 (주)하림 삼계탕이 전시돼 있다.



레스 최소화로 차별화된 품질을 자랑한다. 지난 2012년 2월에 준공된 하림의 정읍공장은 자동포획, CO2 실신 시스템, 풀 에어 칠링 시스템 등으로 생산성 향상과 유통과정 신선도 유지에 강점을 지니고 있다.

뿐만 아니라 삼계탕 제조 시 국내에서 유일하게 냉동닭이 아닌 신선 닭을 삼계탕에 사용, 닭고기 고유의 풍미와 부드러운 식감이 특징이다. 신선닭을 사용할 경우 시세 등락에 따라 수익이 변화하기 때문에 많은 기업에서 기피하지만 품질 우선이라는 하림의 신조로 신선 닭을 사용하고 있다.

이같은 하림의 고품질 전략으로 지난 3월 문화체육관광부 장관에서 '우수 문화 상품'으로 선정, 한복의 옷고름 모양에서 딴 지정 마크를 부착하고 통합된 브랜드 마케팅을 통해 한국을 대표하는 문화상품으로 홍보되고 있다.

향후 하림은 삼계탕 수출로 인한 소득제고 및 경쟁력 향상을 위해 하림은 익산시 함열면 제4산단 내 12만709㎡에 총 2,250억원을 들여 생산라인을 확장할 계획이다.

아울러 새롭게 지어지는 공장에는 삼계탕 생산라인 증설로 수출 인프라 강화와 소득제고에도 효과가 있을 것으로 예상된다. 따라서 수출기반 강화로 안정적인 수출물량 확보를 통해 해외시장 규모를 확대에 전력하겠다는 계획이다. 🇰🇷

01 (주)하림 삼계탕 대미 수출 생산현장
 02 위생적인 공정으로 생산되고 있는 삼계탕
 03 문화체육관광부에서 지정받은 즉석 삼계탕 우수문화상품 지정서

시행 후 변화



수출물량 확대

- 일본, 홍콩, 대만에 이어 미국과 중국에도 삼계탕 수출
- 매년 20% 이상의 수출물량 증가



K-FOOD 프리미엄 이미지 제고

- 동물복지 강화로 향후 유럽 등 수출 가능성 확보
- 해외 식품 전시회 등을 통해 고품질 전략 홍보



신공장 설립 수출인프라 강화

- 삼계탕 생산라인 증가로 소득제고 및 수출기반 구축
- 안정적 수출물량 생산으로 내수 및 해외시장 규모 확대

Interview

박준호 (주)하림 육가공분사 본부장

고품질 프리미엄 전략으로 승부 업체간 불필요한 과당경쟁 지양



“육계산업 리더 기업으로서 세계에 하림을 알리기보다는 삼계탕을 알리는데 주력했습니다. 향후 삼계탕 지속적인 삼계탕 수출을 위해서는 고품질 프리미엄 전략을 내세우는 한편 업체간 불필요한 과당경쟁을 지양해야 할 것입니다.”

하림의 박준호 육가공분사 본부장은 지속 가능한 삼계탕 수출을 위해 가장 중요한 항목으로 가격이 아닌 품질경쟁이 이뤄져야 한다고 지적했다.

가장 먼저 수출을 진행했던 일본의 경우 일본 내 험한 감정과 더불어 수입에 대한 규제 부재로 수출업체가 난립하는 바람에 저가 경쟁으로 결국 제살 깎아 먹는 식의 상황이 발생한 것이다.

박 본부장은 “일본의 경우 업체간 가격 과당경쟁으로 저가경쟁이 심화, 결국 저품질의 삼계탕이 생산되고 있다. 이는 정부와 우리나라 국민들이 기대하는 K-FOOD와 멀어지게 되는 것이다”고 말했다.

이어 박 본부장은 “삼계탕은 상온 레토르트 상품만으로는 한계가 올 것으로 예상되고 있어 향후 프리미엄 K-FOOD 이미지 제고를 위해서도 중국에 냉동 삼계탕을 수출하기 위한 국가차원의 협력 및 지원이 필요하다”고 강조하며 “앞으로도 일관성 있는 정부의 지원을 통해 하림뿐만 아니라 중소기업의 삼계탕 수출이 활성화되길 바란다”고 덧붙였다.



FTA지원사업 >>
한식진흥 및 음식관광활성화




16
(주)봉추푸드시스템

한국적인 간편한 ‘한식’ ‘K-FOOD’로 전세계 입맛 사로잡다

대상업체명 : (주)봉추푸드시스템
대표자 : 장준수
주소 : 서울특별시 강남구 봉은사로 516, 507호
홈페이지 : www.bongchu.com/kr

-  품목 | 봉추찜닭, 한큐소스(떡볶이·김치용)
-  생산·판매규모 | 봉추찜닭-연간 육계 131만두, 한큐-2,000kg
-  판매처 | 봉추찜닭-6개국, 한큐-3개국
-  종사자수 | 16명
-  연간 매출액 | 92억원(수출액 3,500만원)

성공요인

-  한국적인 한식, 간편한 제품으로 개발
-  해외식품박람회 참가를 통한 수출 가능성 타진
-  해외바이어의 피드백을 통한 제품보완

세종시 전동면에 위치한 (주)봉추푸드시스템 제조공장 전경



한식진흥 및 음식관광활성화 사업이란?

한식·식문화를 체험할 수 있는 기회를 확대함으로써 우리 농식품 수출을 촉진하는 사업. 해외 한식당지원, 인력양성, 인프라구축, 음식관광활성화, 국내외 홍보 등을 지원하는 사업임.

국내에서는 한식재단을 거점으로 '한식문화관' 조성 및 운영을 통해 국내외 관광객 대상 음식관광을 확대하고 있으며, 국외에서는 국제미식행사 등을 통해 한식 시연 및 시식행사를 전개하고 있음.

분말소스브랜드 '한큐' 전세계 론칭 '경쟁력 제고' 일조 해외박람회 참가...프리미엄 농식품 수출가능성 타진

최근 한류 열풍에 따라 한국을 방문하는 외국인 관광객 늘어나면서 해외에서도 한국 본토의 한식을 먹길 원하는 해외 소비자층이 많아지고 있다. K-FOOD를 먹는 것은 가장 쉽게 한국 문화를 즐길 수 있는 방법이기 때문이다. 그러나 해외에서 K-FOOD를 접할 수 있는 한식당 및 한국식품은 전문적인 매뉴얼이 없이 운영되어 온 터에 최근 들어 표기법 오류와 본토와 맛과는 확연히 다른 맛으로 많은 지적을 받아 왔다.

이에 한식진흥사업은 해외한식당 교육 및 K-FOOD 홍보를 통해 해외소비자들에게 우리 농식품의 우수성을 알리는 동시에 우리나라의 경쟁력을 높이는 원동력이 되고 있다. 특히 (주)봉추푸드시스템은 경북 안동지역의 먹거리인 닭찜 브랜드인 '봉추찜닭'과 그 누구나 한국 본토의 맛을 담은 떡볶이와 김치를 만들 수 있는 분말소스 '한큐(HAN-Q)'를 전세계에 론칭·수출하며 K-FOOD의 경쟁력을 제고하는데 일조하고 있다.

한국 본토의 맛을 담은 K-FOOD로 전세계의 입맛을 사로잡은 봉추푸드시스템을 소개한다.



▲ 봉추푸드시스템은 그 누구보다 한국적인 '한식'을 고집하며 전세계적인 한식 대표 브랜드로 성장하고 있다.



▲ 2000년 서울 혜화점을 시작으로 187개의 가맹점을 출점했으며, 이 중 국외가맹점인 7점포는 베트남, 중국, 일본, 캄보디아, 태국 등 5개국에 위치해 있다. 사진은 캄보디아 프놈펜 1호점

간단한 조리만으로
정통 K-FOOD 만들어
한식에 대한 접근성
더욱 강화

한국적이고 간편한 '한식' 선택

2000년에 설립된 봉추푸드시스템은 그 누구보다 한국적인 '한식'을 고집하며 전세계적인 한식 대표 브랜드로 성장하고 있다. 봉추푸드시스템은 안동닭찜 전문브랜드인 봉추찜닭과 누구나 간단하게 소스만 부으면 김치와 떡볶이를 만들 수 있는 한큐를 제조, 판매하고 있는 식품기업이다.

봉추찜닭은 2000년 서울 혜화점을 시작으로 187개의 가맹점을 출점했으며, 이 중 국외가맹점인 7점포는 베트남, 중국, 일본, 캄보디아, 태국 등 5개국에 위치해 있다. 이 국외가맹점은 국내 가맹점과 동일한 맛을 유지하며 현지교포외에도 현지인들에게 큰 인기를 끌고 있다. 또한 2017년에는 홍콩, 대만점의 출점이 예정돼 있는 등, 앞으로도 경북 안동의 먹거리인 닭찜을 세계화하는데 더욱 박차를 가할 예정이다.

한큐는 K-FOOD를 먹고 싶지만 조리법이 어려워 쉽게 접하기 어려운 해외소비자들을 위해 개발된 분말소스 브랜드이다. 그 누구나 각종 채소 및 재료를 준비해 소스를 넣고 가볍게 버무리면 김치를, 끓이기만 하면 떡볶이를 만들 수 있다. 이 제품은 2015년 첫선을 보인 이후로 단 1년만에 홍콩, 베트남, 스페인, 중국 등의 수출시장진입에 성공하는 등 엄청난 역량을 자랑하고 있다.

다국가 해외박람회 참여...수출가능성 '타진'

이처럼 봉추푸드시스템이 봉추찜닭, 한큐 등 단 2개의 브랜드로 전 세계적 K-FOOD브랜드로 자리매김한 것은 정부지원 하에 실시되고 있는 해외식품박람회 참여가 주효했다.

이전까지 국내에서만 유명세를 떨쳐왔던 봉추푸드시스템은 2015년부터 한국 본토의 맛을 전세계로 알리고 수출의 기반을 조성하겠다는 목표로 농림축산식품부와 한국농수산식품유통공사(aT)가 지원하는 해외식품박람회 및 K-푸드페어에 참여했다.

이에 봉추푸드시스템은 2015년 홍콩·말레이시아 해외식품박람회에 이어 2016년 싱가포르·태국 해외식품박람회 및 베트남·인도네

시아·태국 K-푸드페어 등 다수의 식품박람회에 참여하며 수출가
능성을 타진하고 있다.

봉추푸드시스템은 해당박람회의 참여를 통해 신시장개척에 대한 투
자비용을 절감할 수 있었으며, 다국가의 현지바이어들과의 네트워크
를 형성할 수 있는 계기를 마련했다. 또한 다년간 식품박람회 참
여를 지원해 온 농식품부와 aT의 조언을 통해 매년 박람회마다 더
나은 마케팅 전략 내세워 브랜드를 홍보할 수 있다.

특히 박람회 현장에서 시연 및 시식위주의 마케팅 전략을 통해 부스
를 방문한 바이어들에게 ‘간단한 조리만으로 정통 K-FOOD를 만들
수 있다’는 것을 인식시켜 한식에 대한 접근성을 더욱 강화시켰다.

해외바이어 피드백 활용

농식품 수출에서 가장 중요한 것은 현지 소비트렌드에 맞는 제품을
출시하는 것이다. 이에 봉추푸드시스템은 박람회 내 바이어매칭 수
출상담을 활용해 현지시장진입 전략을 계속 보완해 나갔다. 특히 지
속적인 대응과 POP 등 홍보자료를 제공한 것이 큰 몫을 했다.

먼저 부스를 방문한 바이어들에게 샘플과 영문 및 중문 등 현지어로
번역된 제품설명과 조리법 브로셔와 자체 제작한 조리법 시연 동영
상을 배포했다. 이에 바이어들은 제품의 특성을 이해하고 더욱 적극
적으로 상담에 임했다. 봉추푸드시스템은 바이어 상담마다 각 국가
의 소비시장을 겨냥하기 위해 보완해야 할 사항을 확인했다.

이에 바이어들의 조언을 통해 홍콩시장에는 기존(200g)패키지를
150g, 30g등의 소포장 형태로 출시했다. 2014년 9월에는 할랄 인증
서를 획득함으로써 아시아권 뿐 만 아니라 중동 여러 지역을 포함한
이슬람 문화권 국가로의 시장진출도 준비하고 있다. 또한 동남아시
아의 식품트렌드를 이끌고 있는 태국을 공략키 위해 2016년 9월에
는 떡 등의 재료도 담겨있는 ‘컵 떡볶이’ 제품을 출시하기도 했다.

이처럼 바이어들의 요구사항에 충실히 귀 기울여 단점을 보완한 것
은 기존 거래처와의 유대를 강화하는 동시에 신규바이어들을 발굴
하는데 큰 도움이 됐다.



▲ 2014년 9월에는 할랄 인증서를 획득함
으로써 아시아권 뿐 만 아니라 중동 여러
지역을 포함한 이슬람 문화권 국가로의
시장진출도 준비하고 있다.



▲ 봉추푸드시스템은 해외식품박람회 및
K-Food Fair에 꾸준히 참여해 저렴한 투자
비용으로 신시장을 개척하고 있다.



01



02


- 01 홍콩 대형할인마트인 시티슈퍼에서 판매되고 있는 한류 제품들
- 02 봉추푸드시스템의 한류는 2015년 홍콩박람회에서 첫선을 보이며 홍콩 대형할인마트인 시티슈퍼와 계약을 체결했다.

프리미엄 한식으로 신시장 개척 '주력'

봉추푸드시스템은 해외식품박람회의 참여를 통해 고가의 한국 본토의 맛을 담은 프리미엄 K-FOOD도 수출확대가 가능하다는 점을 확인 할 수 있었다.

봉추푸드시스템의 전직원은 직접 제품 식미평가에 참여해 본인 혹은 자신의 가족들이 먹어도 안전하고 맛있는 제품을 만들기 위해 최선을 다하고 있다. 특히 한국 본토의 맛을 구현하는데 가장 중요한 건고추는 100% 경북 영양에서 재배되는 국내산 고추를 수매해 사용하고 있다. 전세계의 고객들에게 믿을 수 있는 안전한 음식을 대접하기 위해서다. 이는 봉추짬뽕이 전세계 어디에서나 동일한 맛을 나타내는 이유와도 일맥상통한다.

그러나 이같은 프리미엄 제품은 제조단가가 높아 수출이 어려울 것으로 예상돼 선불리 수출을 결정기 힘들다. 이 때문에 봉추푸드시스템은 농식품부와 aT가 지원하는 해외식품박람회 참여해 저렴한 투자비용으로 다양한 국가의 소비트렌드를 진단했다. 이는 프리미엄 농식품의 수출가능성을 타진하며 성공적으로 신시장을 개척할 수 있었던 원동력이 됐다.

한편 2016년에는 농식품부와 aT의 '2016수출심층컨설팅 지원사업'에서 수출잠재가능성이 높은 사업자로 선정되며 홈페이지 구축, 팜플렛 개선 등을 지원받게 돼 더욱 신시장 개척에 주력할 예정이다. 



03



03

- 03 해외 바이어들의 조언으로 150g, 30g등의 소포장 패키지를 마련했다.
- 04 홍콩으로 수출되는 한류제품



04

시행 후 변화



매출 1년만에 '경증'

- 한류 수출실적 (2015) 약 200만원
→ (2016) 약 650만원, 3.5배 증가
- 봉추 전체매출 (2014) 약 65억원
→ (2015) 약 93억원, 1.4배 증가



해외시장 확대 & 수출국 다변화

- (봉추찜닭) 베트남 하노이, 일본 신 오쿠보, 중국 린이·심양, 캄보디아 프놈펜, 태국 방콕 등에 가맹점 출점
홍콩과 대만은 2017년 개점 예정.
- (한류) 스페인, 홍콩, 베트남, 중국(상해) 성공적 안착, 태국 수출 준비 중.



국산 농산물 활용

- 100% 경북 영양 고추 사용
- 연간 23톤 사용

Interview

장준수 (주)봉추푸드시스템 대표

해외식품박람회, 신시장 개척교두보 제대로 된 한식 알리기 앞장



“성공적인 농식품 수출의 지름길은 ‘가장 한국적인 제품’을 개발하는 것과 이를 현지에 판매할 바이어를 찾는 것입니다. 봉추푸드시스템은 한국적인 맛을 담은 제품을 개발하고, 이를 해외식품박람회에 출품해 새로운 수출시장 개척을 위한 교두보를 마련하는데 최선을 다하고 있습니다.”

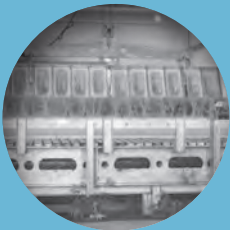
장준수 봉추푸드시스템 대표는 자사브랜드인 봉추찜닭과 한류의 성공적인 해외시장 진출에 대한 비결을 이처럼 풀어냈다.

장 대표는 ‘가장 한국적인 맛을 담은 음식이 진정한 K-FOOD’라는 신념하에 안동식 닭찜브랜드인 봉추찜닭과 분말소스브랜드 한류를 각각 2000년, 2015년에 론칭

했다. 그는 “최근 한류열풍으로 인해 한국을 찾는 해외관광객이 많아지면서 한국 여행 시에서 먹었던 음식을 다시 먹고 싶어하는 해외소비자들이 늘고 있는 추세”라며 “이에 정말 한국 본토의 맛을 담은 제품을 만들고 싶었다”고 말했다.

이어 그는 해외식품박람회를 통해 실질적인 수출을 견인할 수 있었다고 밝혔다. 장 대표는 “다양한 국가에서 직접 현지바이어들을 만나며 수출가능성을 타진하는 한편 현지트렌드에 맞는 패키지를 마련할 수 있었다”며 “앞으로도 해외식품박람회를 통해 신시장을 개척해 제대로 된 한식을 알리겠다”고 다짐했다.

수산물 수출지원 / 수산업경쟁력 강화 / 어가경영안정화 분야



Part 04

활어수출컨테이너지원...활수산물 수출 '신호탄'
경남 거제시 (사)거제어류양식협회

수산물 산지거점유통센터 건립운영...수산물유통 패러다임 바꾼다
제주 제주시 한림수협 수산물산지거점유통센터

자율관리공동체육성...생산성 향상·어가소득 제고
경남 거제시 유희자율관리공동체

양식수산물재해보험...양식어가 소득·경영안정 대비
서울 송파구 수협중앙회



FTA지원사업 >>
활어수출컨테이너지원




17
(사)거제어류
양식협회

물류비 절감 수출인프라 확충 활수산물 수출 '신호탄'

대상업체명 : (사)거제어류양식협회
대표자 : 천정남
주소 : 경남도 거제시 사등면 견내량 1길 85

-  품목 | 활수산물
-  수출규모 | 8만680kg(2015년 4~12월)
-  판매처 | 미국내 유통업체
-  회원수 | 101명
-  수출액 | 185만2,834달러(2015년 4~12월)

성공요인

-  활수산물 물류비 절반이하 수준으로 절감
-  국제기준 부합하는 규격의 컨테이너 사용... 안전성과 신뢰성 확보
-  일부 품목과 국가에 편중된 활수산물 수출품목 및 수출국 다양화



현재 사용되고 있는 활어수출컨테이너 전경. 활어수출컨테이너를 이용할 경우 활수산물의 물류비용을 크게 줄일 수 있다.

활어수출컨테이너사업이란?

활어수출을 위한 전용컨테이너를 제작해 항공물류에 의존하던 활수산물 유통을 선박을 이용한 수출이 가능토록 하는 사업임. 활어수출시 문제가 됐던 높은 폐사율과 과도한 물류비 문제를 해결해 국내산 활수산물의 수출경쟁력을 제고하고 어가소득을 높임.

위생적·안전성 설비로 수출품목·시장 다변화 성공 내수가격도 안정...고급어종 수출 신비즈니스모델 기대

FTA(자유무역협정) 확대에 대응해 우리 수산물의 해외시장을 개척, 경쟁력을 확보하는 방안이 추진되고 있다. 실제로 참치, 김 등의 수산물은 이미 농수산물 수출실적 상위권에 해당 품목들로 전 세계적인 수산물 수요증가 등과 맞물려 수산물 수출이 지속적으로 늘어날 것으로 예상되고 있다.

특히 우리 수산물이 가격경쟁력을 확보하는 것이 쉽지 않은 데다 전 세계적인 수산자원의 고갈 등에 대비해 양식 활수산물은 새로운 수출품목으로 각광받고 있다.

이 일환으로 추진되는 사업이 (사)거제어류양식협회가 운영하고 있는 활어수출컨테이너 사업이다.

활어수출컨테이너 사업은 위생·안전성 등을 이유로 자국시장을 보호하려는 세계적인 흐름에 적극적으로 대응, 안전하고 표준화된 활수산물 물류방법을 제시하고 있다.



▲ 활어수출컨테이너 시설의 계기판. 계기판을 이용해 운송 중에 최적의 환경을 설정, 폐사율을 저감시킬 수 있다.

시장다변화·물류비 절감 ‘두마리 토끼’

(사)거제어류양식협회는 2013년부터 2016년까지 활어수출컨테이너 사업을 추진, 21대의 수출전용컨테이너를 제작했다. 여기에는 국비 9억4,500만원과 지방비 9억4,500만원이 지원됐다. 사업시행 이후 중·일로 편중된 수출시장을 다변화하고 물류비를 절감하는 두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있었다.

기존에는 활어시 산소탱크 보관문제 등으로 안전성이 우려되는 경우도 많았고 미주나 유럽권으로 수출할 경우 물류비가 과도한데다 품목 역시 제한적이라는 문제점이 있었다.

특히 장거리 수송시 과도하게 발생하는 물류비와 폐사 등으로 미국, 유럽 등의 국가로는 수출이 가능한 품목 역시 제한적이었다.

실제로 미국 LA로 수출하는 것을 기준으로 항공물류비용은 항공료와 포장비 등을 포함해 1kg당 1만4,000원 가량으로 그나마도 성수기에는 항공화물공간이 부족해 대량수출에 어려움을 겪어왔다.

하지만 활어수출컨테이너 사용으로 미주 기준 물류비용은 kg당 6,000원 이하로 절반 아래로 줄었고 품목 역시 다양해졌다.

기존에 광어중심이었던 활수산물 수출시장은 우럭과 참송어, 강도다리, 참돔, 전복, 멍게, 갯굴로 확대됐고 활어수출컨테이너를 이용한 수출량도 2011년 6,200kg에서 2015년 8만680kg까지 늘었다.



▶ 활어수출컨테이너 내부 전경. 활어수출컨테이너는 국제 기준에 부합하는 안전설비를 갖춰 세계 각국의 항구에서 이용이 가능하다.



활수산물 수출 통해 수입국 시장변화 대응 내수시장 가격안정 효과

◀ 수출용 활어의 선적을 기다리는 모습

국제기준에 부합하는 위생적이고 안전한 설비

활어 수출컨테이너의 또다른 강점은 국제기준에 부합하는 위생적이고 안전한 시설이라는 점에 있다. 선박을 이용한 물류는 엄격한 국제기준에 충족해야하는데 이중 산소탱크는 폭발의 위험성이 큰 고위험성 물질인데다 활수산물은 식품위생 뿐만 아니라 질병이나 선적된 해수의 문제까지 함께 고려돼야 한다.

현재 우리나라에서 운영하고 있는 활어수출컨테이너는 세계 최초의 기술로 활수산물 수송시 어느 나라의 항구에서도 문제가 발생하지 않도록 국제 기준을 모두 충족시켰다는 것이 거제어류양식협회 측의 설명이다. 또한 활수산물 선적시 해수의 온도가 일정하게 유지되기 때문에 식품안전성에도 문제가 발생하지 않으며 항공운송시에도 40% 이상의 폐사가 발생하던 폐사율이 자연폐사 수준인 1~5%로 줄었다.

수출 통한 내수시장 '가격안정'

활어수출컨테이너사업은 활수산물 수출을 통해 내수시장 가격을 안정시키는 효과를 얻을 수 있다. 기존의 활수산물 수출시스템으로는 활수산물이 갖는 특성으로 인해 일본, 중국 등 특정국으로 수산물 수출이 치중됐다. 즉 수입국의 상황에 따라 수입량이 요동칠 경우 내수시장도 함께 영향받는 것을 피할 수 없었다. 하지만 활어수출컨테이너 사업으로 전세계 어디든 안정적인 수산물 수출이 가능해져



▲ 미국 현지의 한인마트에서 국내산 활어 소비촉진행사를 하고 있는 모습



- 01 2015년 4월 대만으로의 첫 수출 선적 기념식
- 02 2015년 11월 활어 수출확대를 위한 MOU를 체결하고 기념촬영을 하고 있는 모습
- 03 미국 LA에서 열린 국내산 활어 홍보행사 부스 전경
- 04 미국 현지에서 활어수출컨테이너로 수출된 활어류를 홍보하고 있는 전경
- 05 베트남 바이어들이 우리나라의 활어수출 컨테이너를 시찰하고 있는 모습



주요 수입국의 시장변화에도 내수시장의 가격을 안정화시킬 수 있게 됐다. 거제어류양식협회는 고급수산물에 대한 전세계적인 수요 증가를 감안하면 꾸준히 활수산물을 수출이 가능할 것으로 평가하고 있다. 뿐만 아니라 수출컨테이너 사업을 국제적인 활수산물 물류 비즈니스로 확대할 가능성도 점쳐지고 있다. 현재 항공물류로 운송되는 연어나 계류, 새우류 등 어종마다 최적화된 운송환경을 연구, 국내 수산물 수출뿐만 아니라 다른 나라의 활수산물 물류에도 접목시켜 추가수익을 얻을 수 있다는 것이다.

박태일 (사)거제어류양식협회 이사는 “참송어의 경우 수산물 수입이 늘어나는 반면 국내산 활수산물 소비가 위축되면서 판매가격이 생산원가 이하로 형성되기도 하는 등 수익성이 급락했는데 미국 등을 중심으로 수출을 시작하며 홍보가 돼 가격이 안정세를 이루게 됐다”며 “수출 뿐만 아니라 고급수산물을 수출하는 국가를 대상으로 물류 사업을 실시한다면 또다른 수익을 창출할 수 있는 새로운 비즈니스 모델도 될 수 있을 것”이라고 말했다. 🇺🇸

시행 후 변화



수출 물류비 절감·폐사율 저감

- 수출 물류비 절반이하로 절감 (미국 서부 1kg당 1만4,000원 → 6,000원 이하)
- 운송과정에서 발생하는 폐사율을 저감해 수출여가의 수익성 제고



수출국 다변화·국내 가격안정

- 미주, 유럽 등 장거리 운송이 가능해져 수출국 다변화 가능
- 수산물 수입증기에도 활수산물 수출 확대로 국내가격 안정



지속가능한 수출 인프라 확보

- 위생·안전성을 확보한 컨테이너 시설로 수입국 검역 강화에 능동적으로 대응
- 글로벌 활수산물 유통시장 선점

Interview

박태일 거제어류양식협회 이사

양식수산물 경쟁력 강화 활어컨테이너사업의 핵심



“우리가 추구하는 건 FTA 등 개방화로 경쟁력이 약해졌던 국내산 활수산물을 브랜드화하는 것입니다. 각종 국내산 양식어류들을 특화시켜서 판매하는 것이죠.”

박태일 (사)거제어류양식협회 이사는 국내산 양식수산물의 경쟁력 강화가 활어컨테이너사업의 핵심이라며 운을 뚫었다.

그는 “개방화로 인한 수입의 영향이 큰 만큼 우리도 적극적으로 해외 시장을 공략해 국내 가격안정을 이루는 동시에 생산현장의 안정을 이룰 필요가 있다”고 강조했다.

활어컨테이너 사업은 단순히 수출을 늘리는 것이 아니라 일본으로 치중된 활수산물 시장을 다변화, 특정국가에 휘둘리지 않도록 초석을 다는 데 의미가 있다.

전북과 광어는 최대 수출대상국이 일본이며 일본 바이어들이 산지의 큰손으로 움직이는 경우가 많다. 이 경우 수출을 해도 수익성을 높이는 데 한계가 있다.

박 이사는 “소비자 특정국가에 귀속되면 산지가 귀속되는 것은 피할 수 없다”며 “이런 어려움을 벗어나기 위해서는 기본요건으로 활어의 장거리 물류비용을 줄이고 장거리 수송에 따른 폐사의 리스크를 줄이는 것이 필요하다”고 말했다.

이어 그는 “활어컨테이너 사업은 활수산물 수출의 애로사항이었던 물류문제를 해결할 수 있을 뿐만 아니라 수산물 수출의 다양화와 규모화로 K-씨푸드라는 브랜드를 만들어 낼 수 있다”고 덧붙였다.



FTA지원사업 >
수산물산지거점유통센터
건립운영




18
한림수협
수산물산지거점
유통센터

생산유통·가공·판매까지 수산물유통 패러다임을 바꾼다

대상업체명 : 한림수협 수산물산지거점유통센터(FPC)
대표자 : 김시준
주소 : 제주특별자치도 제주시 한림읍 한림해안로 141-4
홈페이지 : www.hallimsuhyup.kr

-  품목 | 수산물 및 가공수산물
-  생산·판매규모 | 연간 3만3,000톤 이상
-  판매처 | 직거래 및 온라인
-  회원수 | 139명
-  연간 매출액 | 250억원

성공요인

-  위생적 처리시설로
국내산 수산물
위생·안전성 제고
-  지역민 고용으로
여촌경제 활성화
-  자동선별·가공을 통한
어가소득 제고

제주시 한림읍에 위치한 한림수협 수산물산지거점 유통센터



수산물산지거점유통센터 건립·운영사업이란?

수산물산지거점유통센터(FPC)는 수산물 유통구조 개선과 수산물의 위생·안전성 제고를 통해 우리 수산업의 경쟁력을 높이는 시설을 건립·운영하는 사업임.

산지의 수산물을 한데 모아 소비자들의 눈높이에 맞는 위생적인 전처리가 가능함. 현재 속초시수협, 한림수협, 완도금일수협 등에서 FPC를 운영하고 있음

위생적이고 안전한 ‘원터치’ 시스템 가공·공급 철저한 위생관리로 식품 안전성까지 담보

복잡한 수산물 유통구조는 수산업 발전의 가장 큰 걸림돌 중 하나로 지목되어 왔다. 산지에서 위판, 경매, 도매가 진행되고, 다시 노량진수산물시장 등에서 경매가 진행돼 도-소매로 분산된다. 이처럼 복잡한 유통구조 탓에 수산업의 선진화가 어렵고 중국산 수산물 등 값싼 수입 수산물과의 경쟁에서 열위에 놓일 수밖에 없다는 지적까지 이어지곤 했다. 이에 대응해 수산물을 산지에서 구매해 위생적이고 안전하게 ‘원터치’ 시스템으로 가공해 공급하는 유통체계 개선을 위한 수산물산지거점유통센터(FPC, Fisheries Products Processing & Marketing Center) 사업이 추진돼 큰 호응을 얻고 있다.

FPC는 유통구조의 개선과 더불어 수산물의 철저한 위생관리로 식품 안전성까지 담보해 소비자의 요구를 충실히 반영하고 있다는 평가다. 제주특별자치도 한림읍에 위치한 한림수협에 주목해야 하는 이유다.



▲ 제빙동과 저빙동 전경

- 01 얼음이 만들어지고 있는 제빙시설. 이 곳에서는 하루에 62톤의 얼음이 생산된다.
- 02 생산된 얼음이 저빙실에서 쌓여 있다. 한림수협 FPC에는 1,000톤의 얼음을 저장할 수 있는 저빙실이 2개소가 있다.



01



02

2015년 4월 준공...수산물 가공·저온작업·제빙·저빙시설 구비

농림수산식품부는 2012년 2월 FPC사업에 대한 기본계획과 사업시행지침을 수립하고, 같은 해 8월 한림수협을 FPC 사업자로 선정했다. 한림수협은 다음해 8월 착공에 들어가 2014년 7월 제빙동을 완공하고, 2015년 3월 FPC동을 완공한데 이어 같은 해 4월 14일 준공식을 열고, 한림수협의 FPC 시대를 열었다.

한림수협 FPC는 한림항 공유수면 항만부지 1만6,466㎡(5,000평)을 무상지원 받아 FPC동, 제빙동 등 2개 동으로 건립됐다. 대지면적은 1만6,466㎡(5,000평)으로 건축면적 7,230㎡(2,187평), 연면적 1만3,745㎡(2,025평)에 달하며 국고 56억원, 지방비 42억원을 포함 총 140억원이 투자됐다.

세부시설로는 △시간당 20톤의 고등어를 자동선별할 수 있는 시설을 갖춘 저온작업장 △일 최대 10톤 물량을 순살, 반가공, 굴비 등으로 가공할 수 있으며 7.5톤 규모의 동결냉냉풍건조실 2개소, 241톤 규모의 제품창고 등을 갖춘 수산물가공장 △1,164톤 규모의 냉장실과 일 최대 92톤의 냉동이 가능한 냉동실 △하루에 62톤의 얼음을 생산할 수 있는 제빙시설과 2,000톤의 얼음을 저장할 수 있는 저빙실 등을 갖추고 있다.

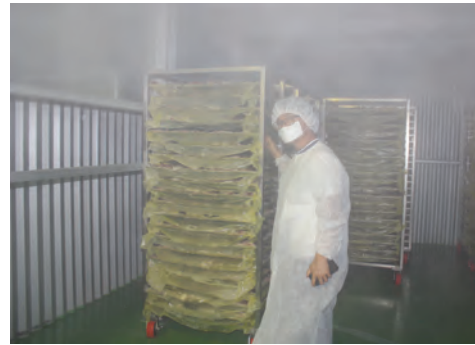
어업인 소득 제고·수산물 저렴하게 공급 '일거양득'

한림수협에 FPC가 만들어진 이후 위판물량도 늘고 있다. 2014년 1만7,000톤(1,151억원)이던 위판물량은 FPC가 운영되기 시작한 2015년에는 1만9,000톤(1,312억원)으로 증가했다. FPC 매출액도 196억 3,400만원을 기록했으며 2016년에 258억1,400만원을 계획하고 있는 2016년 7월까지 101억6,900만원을 달성하는 등 순항 중이다.

위판물량만 증가하는 것이 아니라 한림수협 FPC를 이용하는 어선과 어업인도 늘고 있다. 올해 한림수협을 이용하는 유자망은 20척이 증가한 60척으로 전국에 허가된 유자망 140척 가운데 절반가량이 한림수협 FPC를 이용하고 있는 것으로 나타나기도 했다.

한림수협 FPC를 이용하는 어선이 늘면서 얼음 관련 사업도 탄력을 받고 있으며 고등어 선별작업 등에 지역 어르신들의 참여가 증가하고 있다. 실제 FPC를 통한 고용도 기존 67에서 139명으로 크게 증가했다. 또한 사람이 몰리다보니 주변 상권도 살아나 지역경제도 활성화 되고 있다.

특히 FPC를 통해 자동선별과 가공은 물론 판매까지 진행되다보니 수매가격을 높게 책정해 어업인 소득을 제고하는 동시에 소비자에게는 줄어든 유통비용만큼 저렴하게 수산물을 공급하는 일거양득의 효과도 누리고 있다.



▲ 가공된 수산물을 동결·냉풍건조하는 시설로 7.5톤 규모의 수산물을 처리할 수 있다.



수산물이력제 적극 동참
수협유통 대형유통업체 입점
온라인 판매등 인지도 높여

◀ 제빙 라인을 설명하고 있는 좌희식 한림수협 경제상임이사



▲ 자동화된 시스템으로 진행되는 고등어 선별작업

위생수준 제고...식품 안전성 확보·다양한 상품 개발도

한림수협 FPC의 또 다른 자랑은 달라진 위생수준이다. 여느 위판장과 별반 차이가 없었던 한림수협 위판장은 FPC가 만들어진 이후 자동화된 가공라인과 HACCP(안전관리인증기준) 준수로 위생상태가 눈에 보일 정도가 됐다.

위생관리가 철저해지면서 군납과 급식용 수요도 증가하고 있으며 한림수협 FPC에서는 학부모나 단체급식 관계자, 관광객 등이 가공 과정과 위생상태를 직접 눈으로 확인할 수 있는 견학시설까지 운영할 정도가 됐다.

특히 식품 안전성 등과 관련해 수산물 이력제에도 적극 동참하고 있으며 수협유통이나 대형유통업체 입점, 온라인 판매 등으로 인지도도 높여가고 있다. 최근에는 중국수출품이나 간편수산식품 등도 개발 중이어서 한림수협 FPC에 수산업계의 이목이 쏠리고 있다.

이 같은 성과를 바탕으로 한림수협은 수산물저장처리시설 추가 건립, 다목적 종합센터 신설도 추진 중이다. 🇰🇷

03 가공작업을 마친 고등어들이 동결·냉풍건조실로 가기 위해 준비 중이다.

04 고등어 가공이 진행되고 있는 수산물가공장 풍경은 철저한 위생관리가 이뤄지고 있다.



시행 후 변화



어업인 소득 및 복지 증대 다문화가정 지원

- 위판액 200억원 증대, 유통단계 축소로 수산물 고가 매입
- 외국인 선원 및 다문화 가정 증가로 지원 프로그램 운영



유통체계 개선 통한 수산업 경쟁력 강화

- 생산에서 판매까지를 전담, 유통단계 축소로 시중보다 저렴하게 판매
- 철저한 위생 및 식품 안전성 관리로 소비자 신뢰 제고



고용 및 신규 수요 창출 통한 지역경제 활성화

- 대형어선 유입으로 고용 및 지역 소비수요 증가
- 문화, 복합 등 다목적 종합센터로 변화 추진

Interview

김시준 한림수협 조합장

FPC서 직접가공...유통단계 축소 문화복지공간 조성...지역경제 활성화



“한림수협에 FPC가 준공된 이후 대형어선 유입, 위판물량 증가, 지역경제 활성화 및 고용창출 등 많은 변화가 생겼습니다. 특히 복잡한 수산물 유통구조가 FPC를 중심으로 간소화, 어업인에게는 보다 높은 경락가를, 소비자에게는 보다 합리적인 가격을 제공하는 것이 가능해졌습니다.” 2015년 4월 FPC를 준공, 운영하고 있는 김시준 한림수협 조합장은 FPC건립이후 달라진 관내 풍경이 이 같이 바뀌고 있다고 밝혔다.

어획한 수산물을 신속하게 선별·가공함은 물론 냉동보관과 판매까지 가능한 FPC는 어업인의 편의 도모는 물론 위생관리와 소득제고를 통한 수산업 경쟁력 확보에 한단계 더 나아가고 있는 과정이 되고 있다는 것이다.

김 조합장은 “FPC를 통해 수협이 직접 가공을 하면서 수산물 유통단계가 축소된 게 가장 큰 성과라고 생각한다”며 “높은 수매가격으로 어가를 지지, 어업인 소득증대에 보탬이 되는 동시에 시중보다 저렴한 가격에 수산물을 공급할 수 있어 소비자에게도 호응을 얻고 있다”고 말했다. 이어 그는 “FPC를 생산, 가공, 유통, 판매에 머물지 않고 어업인과 지역민을 위한 문화·복지 공간으로 가꾸고, 다양한 관광 상품 및 코스와 연계해 다목적 종합센터로 발전시켜나갈 계획이다”며 “이를 통해 어업인 소득 증대 및 편의 제공과 수산업 경쟁력 제고는 물론 복지 여촌 실현, 지역경제 활성화에도 크게 기여할 수 있을 것으로 기대한다”고 덧붙였다.



FTA지원사업 >>
자율관리어업공동체육성




19
유호자율관리
공동체

자율적 수산자원 관리 생산성 향상 어가소득 제고

대상단체명 : 유호자율관리공동체
대표자 : 임차섭
주소 : 경남도 거제시 장목면 유호2길

-  품목 | 연근해 수산물
-  생산 · 판매규모 | 피조개 1만500kg, 바지락 2만kg 등
-  판매처 | 국내 유통업체
-  회원수 | 95명
-  어가평균소득 | 6,000만원

성공요인

-  정기적 간담회와 정기총회 개최... 어가 참여도 높임
-  수산자원관리기준 자율적 설정 · 준수... 어장 생산성 제고
-  해상낚시터와 바다펜션 운영 부가소득... 지역특산물 판매 연계

마을어장에서 생산된 패류를 출하하고 있는 모습.



자율관리공동체육성사업이란?

수산자원감소에 대응해 어업인이 직접 수산자원을 관리, 어장의 생산성을 회복해 어가소득을 제고하는 사업임. 단순한 수산자원 관리를 넘어 수산종묘를 방류하고 공동체에서 해상낚시터, 펜션 등의 운영을 병행해 수산업 6차산업화의 근간이 되는 조직을 육성하고 있음.

수산업 미래는 어획기술 아닌 수산자원에 달렸다 지역별 특성맞춰 자원관리…관광사업 등 부가소득

수산업의 미래를 담보할 수 있는 것은 어획기술이 아닌 수산자원이다. 개방화가 진행되는 가운데 우리 수산업의 경쟁력을 확보하기 위해서는 수산자원을 철저히 관리해 어장의 생산성을 높이는 것이 가장 기본이라는 것이 전문가들의 지적이다. 특히 자율관리어업 육성사업은 정부에 의한 규제가 아니라 어업인이 스스로 수산자원을 관리해 자신들의 소득을 높여 나간다는 측면에서 그 중요성이 재차 강조되고 있다.

또한 자율관리어업 육성사업을 통해 육성된 공동체는 지역별 특성에 맞춰 수산자원의 관리·조성 뿐만 아니라 낚시 등과 연계한 관광사업, 마을단위의 양식 등을 추진해 어가의 수익성을 높이는 데 기여하고 있다.

자율관리공동체 육성사업 참여 주민간의 협력 원활 어촌계소득 2배 이상

공동체 소득, 2배 이상 증가

유호자율관리공동체는 해양수산부가 추진중인 자율관리공동체 육성사업으로 2007년부터 5회에 걸쳐 총 사업비 6억1,000만원 중 90%를 국비와 지방비로 보조받았다. 이들 예산은 지역의 종묘방류와 어업인교육 등 다양한 사업에 활용, 어촌계의 소득이 2배 이상 늘어나는 성과를 보였다. 마을어장과 협동어장의 생산량은 피조개가 6,500kg에서 1만500kg으로, 바지락이 1만2,000kg에서 2만kg으로 늘어나며 2008년 2억4,500만원이었던 유호공동체의 소득은 2014년말 기준 5억2,500만원으로 114%가 늘어나는 성과를 보였다. 또한 2008년 2,500만원 가량이었던 해상낚시터 소득은 2014년 말 기준 3,500만원으로 늘었다.

공동체의 소득이 높아진 배경에는 자율관리공동체 육성사업에 참여하며 주민간의 협력이 원활하게 이뤄진 것으로 풀이된다.

유호공동체가 위치한 경남 거제시 유호리 일대는 농사를 지을 수 있는 논밭이 없고 어가 개인의 이익만을 추구하다보니 어촌계원들이 마을어장 관리 등 공동사업에 관심이 없었다.

하지만 자율관리공동체사업에 참여하며 매월 2회 이상의 자율관리위원 간담회와 연 2회의 자율관리공동체 정기총회, 연 2회 이상의 우수공동체 견학을 통해 공동체의 활성화를 위해 다함께 참여하는

▼ 해적생물인 불가사리를 구제하고 있는 모습. 유호공동체는 어장관리를 위해 주기적으로 해적생물을 구제하고 있다.





01



02

분위기를 만들었다. 그 결과 회원들의 공동체의 참여도가 높아지면서 공동체의 수익 증가로 이어진 것이다.

빈매(貧賣)가 사라지다

유호자율관리공동체가 자율관리어업 육성사업을 통해 가장 먼저 추진한 것은 운영시스템의 개선이다. 기존에 유호어촌계원들은 어장의 권한을 통째로 넘겨주는 빈매(貧賣)를 통해 적은 수익을 올렸다. 빈매는 경자유전의 원칙에 따라 어업인에게 부여된 권리를 타인에게 이양하기 때문에 실정법을 위반하는 행위다. 특히 어장이용권을 매 입한 주체는 해당 기간 동안 수익성을 높이기 위해 약탈적인 어업을 이어가기 때문에 해당지역의 수산자원을 고갈시킨다.

이에 유호자율관리공동체는 사업초기에 빈매가 이뤄지던 어장을 직접 운영하는 것으로 어장관리체계를 전환했다. 잠수기어업인과 연간 1억2,000만원에 행사계약을 체결해 철저한 수산자원관리가 이뤄지도록 했다. 더불어 건망과 각망어업도 공동체 회원들이 직접 운영토록 해 운영의 투명성을 높였다.

자율적인 수산자원관리 제도 시행

유호자율관리공동체는 법령에는 없는 별도의 수산자원관리규약을 만들어 시행하고 있다.

현행 법령에 따르면 전복은 7cm이하의 전복만 채포할 수 없도록 규정하고 있으나 유호공동체는 10cm 이하의 전복을 채포할 수 없도록

- 01 유호공동체는 매년 바지락, 동류 등의 종묘를 방류하는 등 수산종묘방류사업을 실시하고 있다.
- 02 유호공동체에서 생산된 패류들, 유호공동체에서 생산된 수산물은 수협 위판장을 통해 거래하고 있다.
- 03 수거된 폐어구들, 유호공동체는 유령어업을 막고 어장을 풍요롭게 가꾸기 위해 주기적으로 마을 어장 청소사업을 시행하고 있다.



03



▲ 유호공동체에서 구제한 불가사리. 불가사리는 마을어장과 패류양식어장에 서식하며 유용수산패류를 포식, 많은 피해를 입고 있다.

04 유호공동체 회원들은 깨끗한 어장을 만들기 위해 갯바위 닦기와 쓰레기 수거 등을 추진하고 있다.

05 수거된 폐기물들. 낚시객이 많이 찾는 유호 어촌계의 특성을 심분활용하기 위해 낚시객 등 관광객이 편안하게 즐길 수 있도록 폐기물 수거 등에 만전을 기하고 있다.



04



05

했다. 또한 법령에 규정이 없는 해삼도 10cm 이하, 피조개는 8cm 이하, 문어는 350g 이하의 크기를 채포할 수 없도록 했다.

생산량 제한 규정과 금어기규정도 자체적으로 실시하고 있다.

수산자원의 안정적인 이용을 위해 전복은 연간 5톤 이하, 바지락은 25톤 이하, 문어는 10톤 이하로 어획량을 제한하고 있으며 문어와 해삼은 7~8월 2개월간 채포를 제한하고 있다.

수산자원관리규약의 시행과 함께 추진하는 것은 어장청소와 종묘방류사업이다.

수산자원관리 효과를 높이기 위해 연간 8톤 이상의 불가사리를 구제하고 있으며 해안가와 어장에서 연간 30톤의 일반쓰레기와 폐어구를 수거, 어장의 생산성 회복을 위한 환경복원에도 만전을 기하고 있다. 더불어 한달에 한번은 갯바위닦기 등 저질개선사업도 실시하고 있다.

이같은 수산자원관리와 환경개선사업을 통해 지속가능한 수산업의 기틀을 마련했으며 생산량 증가로 어가소득을 높이는 역할을 톡톡히 하고 있다.

6차산업화 기반 마련

자율관리공동체 육성사업의 성과 중 가장 큰 부분 중 하나는 수산업의 6차산업화를 위한 근간이 만들어졌다는 점이다. 유호공동체가 있는 유호리는 낚시객들이 많이 찾는 지역으로 다른 지역들처럼 청소문제 등을 두고 낚시객과 어업인간 갈등을 피할 수 없는 지역이다.

하지만 자율관리공동체에서는 낚시객과의 갈등 대신 스스로 환경을 관리해 낚시객들이 찾길 좋은 환경을 조성하는 동시에 유료 해상낚시터를 운영하는 방법을 선택했다.

지속적인 환경개선사업의 결과 유호리에는 연간 1,200명 가량의 관광객이 방문, 펜션사업과 낚시터사업 등으로 3,600만원의 수익을 올리고 있으며 펜션을 찾는 관광객들에게 지역특산물을 연계해 판매하는 등 어촌경제활성화를 이끌어내고 있다. 🇰🇷

시행 후 변화



공동체의 소득 증가

- 피조개 및 바지락 증가
피조개 2008년 6,500kg → 2014년 1만500kg,
바지락 1만2,000kg → 2만kg 증가
- 공동체 소득은 2008년 2억2,000만원 → 24억9,000만원으로 증가



어업인 협동... 신사업 창출

- 자율관리어업 참여후 공동체 자체 적립금 1억2,000만원으로 증액
- 공동체의 수익성을 높일 수 있는 신규사업 창출
- 자체적 펜션사업 운영...새로운 어업외소득 창출



어장 생산성 제고

- 지역에서 생산되는 전복, 해삼, 피조개, 문어 등 자율적인 자원관리 규정 도입
- 해적생물 구제사업, 저질개선, 종묘 방류를 통한 어장의 생산성 제고

Interview

임차섭 유희자율관리공동체 위원장

지역별 맞춤형어종 선택·공동 양식 자원 조성·소득제고·어촌관광 '1석3조'



“유희리도 다른 지역과 마찬가지로 빠른 속도로 고령화가 이뤄지고 있습니다. 어선어업은 농업과 달리 중노동에 해당하는 터라 별도의 수익원을 창출하지 않으면 살아남기가 어렵습니다. 이같은 상황에서 자율관리어업은 지역 수산업의 기반을 튼튼하게 하는 동시에 FTA에 대응해 어업인들의 소득을 높이는 길이 될 것이라 자신합니다.”

임차섭 유희자율관리공동체 위원장은 자율관리어업이 개방화에 대응해 어가소득을 높일 수 있는 주요한 방안이 될 수 있다고 역설했다.

그는 “처음 자율관리공동체 위원장을 맡았을 때 거제 관내 60여개의 어촌계중 자율관리공동체는 6~7개에 불과했는데 올해에는 40여개에 달하는 등 어촌계의 자율관리

참여도 늘고 있다”며 “또한 어촌의 고령화가 진행됐음에도 불구하고 공동체의 위원장들이 지역활성화에 적극 나서면서 어가소득을 높여나가고 있다는 측면에서 고무적이다”라고 말했다.

이어 그는 “지역별 여건에 맞춰서 많은 수익을 올릴 수 있는 어종을 선택, 마을어장이나 협동어장에서 양식하게 된다면 FTA에도 어촌과 어업인들이 경쟁력을 확보할 수 있게 될 것이라고 생각한다”며 “더불어 낚시나 어촌관광사업과 연계될 경우 추가적인 어업외소득을 높이는 것 뿐만 아니라 지역경제 활성화에도 크게 기여할 것”이라고 덧붙였다.



FTA지원사업 >>
양식수산물재해보험

20
수협중앙회

자연재해에도 거뜰 소득·경영안정 대비책 가입률 증가추세

대상단체명 : 수협중앙회
보험수혜자 : 김태량 대성수산 대표
주소 : 서울특별시 송파구 오금로 62
홈페이지 : www.suhyup.co.kr



품목 | 양식수산물



대상 품목 | 22개 품목



가입자수 | 3,275명 (2015년 기준)



피해보상 | 피해액의 80~90%수준 보상

성공요인



국가 보험료 일부지원·
지방자치단체 어업인
자부담 40~60%가량 보조



양식수산물재해보험에
대한 꾸준한 홍보로
가입률 제고



재해발생시 피해액 지원...
양식어가 재기 및
만족도 높음



2015년 1월 폐사가 발생한 양식장. 양식수산물 재해 보험 가입시 다양해지는 각종 재해로부터 경영안정성을 보장받을 수 있다.

양식수산물재해보험사업이란?

자연재해로 인한 양식수산물 또는 양식시설물의 손해를 보상하기 위한 보험으로 가입시 보험료를 중앙정부와 지방자치단체가 보조해 양식어가의 경영안정성을 도모하는 사업임.

자연재해로 인해 가입어가의 피해발생시 수산물은 피해액의 85~90%, 시설물은 보험가입금액 내에서 원상복구비용 전액을 보장 받아 양식어가의 가입률이 해마다 높아지고 있음.

2008년 광어 시작으로 지난해 가입률 35.5% 품목도 다변화...재해보험 수혜어업인 계속 증가

지구온난화가 진행되면서 자연재해로 인한 피해도 커지고 있다. 주기적으로 반복되는 적조와 매년 우리 바다 일대를 지나가는 태풍, 계절별로 발생하는 고수온과 저수온, 질병 등이 늘면서 양식어가의 우려가 더욱 커지고 있다. 특히 양식어가의 규모화가 진행되면서 재해발생시 어업인의 피해규모도 더욱 커지고 있는 반면 재원 지원금은 최대 5,000만 원 수준에 머무르고 있어 최소한의 구호수준에 그친다는 지적이 제기되어 왔다.

이에 정부는 2008년 광어를 시작으로 양식수산물 재해보험을 도입해 재해로 인한 양식어가의 경영불안을 해소하고 어업인의 소득과 경영안정을 도모, 안정적인 어업활동을 뒷받침하고 있다.



◀ 대량폐사가 발생한 양식장

재해보험, 어업인 경영안정성 높일 수 있는 중요한 정책 대상품목·가입률 증가

지속적 품목확대로 수혜자 늘어

양식수산물재해보험은 2008년 광어를 시작으로 도입돼 빠른 속도로 품목이 늘고 있다.

당초 광어 1개 품목에 한해 시범사업으로 실시했던 재해보험사업은 2010년 10월 농어업재해보험법이 시행되며 △2010년 전복 △2011년 우럭, 굴, 김 △2012년 돌돔, 감성돔, 농어, 쥐치, 참돔, 기타불락 △2013년 송어, 명게, 뱀장어, 미역 △2014년 강도다리, 다시마, 홍합 △2015년 송어, 가리비, 톳 △2016년 능성어까지 총 22개로 늘었다. 또한 9월에는 미더덕과 오만둥이 재해보험 상품도 출시됐다.

이에 따라 수혜자의 수도 빠른 증가세를 보이고 있다. 2013년 가입 대상자 8,688명 중 2,032명이 가입, 23.4%의 가입률을 보였던 재해보험은 2014년에 대상자 9,226명 중 2,770명이 가입해 가입률은 30.0%까지 높아졌으며 지난해에는 대상자 9,226명 중 3,275명이 가입해 가입률이 35.5%까지 증가했다. 특히 하절기에 집중적으로 피해를 입는 어가의 가입률이 높게 나타났는데 △광어 60.8% △전복 77.4% △송어 69.0% △돌돔 54.7% 등 평균 57.1%의 가입률을 보였다.



- 01 홍합양식장에서 피해상황을 점검하고 있는 모습
- 02 손해사정인들이 교육장에서 손해사정 실습을 하고 있다.
- 03 홍합양식장에서 손해사정인들이 홍합 크기 등 구체적인 어업인의 피해내역을 조사하고 있다.

수협중앙회 관계자는 “재해보험은 어업인의 경영안정성을 높일 수 있도록 하는 중요한 정책”이라며 “제도가 도입된 이후 꾸준히 가입률이 높아지고 있으며 품목도 다변화되고 있어 재해보험의 혜택을 받을 수 있는 어업인이 계속 늘어날 것”이라고 말했다.

보험금 꾸준히 지급

재해보험의 특성상 연도별 보험금 지급내역에서 편차를 보이기는 하지만 보험금은 꾸준히 지급되고 있다. 2013년에는 276어가에 209억1,500만원을 지급했으며 2014년에는 178어가에 179억900만원, 지난해에는 148어가에 141억3,500만원이 지급됐다.

이처럼 양식수산물재해보험금이 꾸준히 지급되면서 재해보험에 대한 양식어가의 관심도 높아지고 있다.

2008년 사업이 시작될 당시 어업인들은 피해측정 등이 제대로 이뤄질 수 있을지 반신반의했다.

민간보험처럼 재해발생으로 보험금을 청구해도 지급이 거부되는 경우를 우려했기 때문이다. 하지만 2010년 7호 태풍 곤파스와 2012년 15호 태풍 볼라벤 등으로 양식장들이 피해를 입으면서 상황이 달라졌다. 재해로 인해 입은 피해액의 90% 가량을 보전, 재해보험으로 어업인들의 경영안전망을 확보할 수 있다는 것이 입증됐기 때문이다.

실제로 볼라벤으로 큰 피해를 입은 전북의 경우 가입률이 77.4%에 달하는 등 높은 가입률을 기록하고 있다.





04



05



06



07

- 04 홍합재해보험 상품 설명회 기후변화 등으로 재해보험에 대한 양식어가의 관심이 높아지고 있다.
- 05 다시마재해보험 설명회 수협중앙회와 일선수협에서는 양식수산물 재해보험의 가입률을 높이기 위해 꾸준히 설명회를 개최하고 있다.
- 06 2015년 상반기에 열린 손해사정인 교육모습. 수협중앙회는 손해사정인들의 이해도를 높이기 위해 주기적으로 교육을 실시하고 있다.
- 07 손해사정업무 강사가 피교육생들에게 양식어업 현장에서 양식수산물 재해보험 손해사정 실무에 대해 설명하고 있는 모습


경영안정기여 만족도 4.04점

양식재해보험에 가입한 어가들의 만족도는 보상을 받은 어가와 받지 않은 어가 모두에서 비교적 높은 편으로 나타났고 경영안정에 대한 기여도에서 4.04점으로 높은 평가를 받았다.

수협중앙회가 외부 전문기관에 의뢰해 재해보험가입자 400명을 대상으로 실시한 양식수산물재해보험 만족도 조사 결과에 따르면 재해보험에 대한 만족도는 5점 만점으로 △가입절차 안내 4.25점 △품목별 특성반영 3.57점 △보장범위 3.13점 △경영안정기여도 4.04점 등으로 나타났다.

설문조사 대상어가의 양식업 종사기간은 평균 17년 이었고 최근 10년간 겪은 자연재해는 태풍-적조가 가장 많았다.

따라서 양식재해보험에 가입했던 어가의 재가입률은 높게 나타났다. 설문조사에 따르면 재해보험금을 수령한 적이 있는 어가의 재가입률은 72.0%였고 보험금을 수령한 적이 없는 어가의 재가입률은 66.7%로 한번 보험에 가입했던 어가의 경우 재가입률이 높은 것으로 나타났다.

김태량 대성수산 대표는 “태풍, 적조 등으로 피해가 발생할 경우 정부의 지원금은 최대 5,000만원 수준인데 비해 어가의 피해액은 10억원을 훌쩍 넘어서는 경우가 많아 자칫하면 한번의 자연재해로 어가가 도산할 수도 있다”며 “재해보험을 가입하면 손실액에 근접한 수준의 보상이 이뤄지기 때문에 재해 등으로 피해를 입어도 어가가 재기를 할 수 있어 재해보험에 만족하고 있다”고 말했다. 

시행 후 변화



품목 다변화로 대상자와 가입률 증가세

- 2008년 광어를 시작으로 올해 능성어까지 총 22개 품목으로 확대
- 재해보험 가입률도 2015년 기준 57.1% 까지 상승



어가 경영안정망 확보로 만족도 높음

- 자연재해 피해액의 85~90%수준 실손보상...재해보험 수요 증가
- 가입어가 설문조사에서 경영안정 기여도 만족도 높게 평가



자연재해·질병 등에도 안정적 생산기반 유지

- 어가의 도산을 막아 안정적인 어업생산기반 유지
- 신속하고 정확한 보상으로 어업인들 어업경영복귀 유도

Interview

김태랑 대성수산 대표

불확실한 미래 경영안전망 확보위해 양식어업재해보험은 '선택아닌 필수'



“양식어업은 자연환경의 영향을 매우 많이 받으며 특히 태풍, 적조 등이 발생시 어가에서 감당하기 힘든 수준의 피해를 입는 경우가 많습니다. 지구온난화 등으로 기상이변이 급증하는 가운데 어가의 경영안전망을 확보하기 위해서는 재해보험은 선택이 아니라 필수라고 생각합니다.” 김태랑 대성수산 대표는 재해보험의 중요성을 강조한다. 그가 경영하는 양식장은 2014년에 적조피해로 양성중이던 돌돔이 거의 전량 폐사, 15억원이 넘는 피해를 입었다. 하지만 실제 발생한 피해액에 준하는 수준의 보상기준 덕에 엄청난 피해에도 불구하고 재기에 성공할 수 있었다는 것이 김 대표의 설명이다. 그는 “제도 도입 당시 어업인들은 피해측정이 제대로 될

것인가 등에 대해 우려가 많았는데 재해 등으로 보험금이 지급될 때 보면 민간보험사와 달리 정말 어업인이 재기할 수 있을 정도의 보상이 이뤄진다는 측면에서 만족한다”라며 “보상을 받은 바 있어 자기부담도 늘고 바이러스에 대한 특약도 넣어 연 1,000~2,000만원 수준의 보험금을 납입해야하지만 경영안정성 확보라는 차원에서 투자하는 것”이라고 말했다. 이어 그는 “양식업 역시 자영업의 하나로 불확실한 미래에 대한 지구책을 스스로 마련해야한다고 본다”며 “정부에서 운영하는 양식재해보험은 어업인이 스스로 경영안정망을 공고히 할 수 있도록 어기를 지원하는 좋은 제도다”라고 덧붙였다.

FTA 국내보완대책 우수사례집
농어업인 FTA 성공사례

발행일	2016년 10월
발행처	산업통상자원부 국내대책과 세종특별자치시 한누리대로 402 정부세종청사
디자인 · 제작	에치엔컴(주) 02-585-0091
인쇄처	(주)디앤비애드 02-2273-9700
취재 · 촬영	농수축산신문 특별취재팀 최상희 이남중 박유신 홍정민 안희경 이한태 김동호 박현렬 최은서 이예람 이미지 지윤희 박세라 김광균

이 책에 수록된 글과 사진의 무단게재를 금합니다.



산업통상자원부

