

정책연구보고 P59 / 2003.08

# 한국 농업의 현실과 비전

이 정 환 원 장  
김 정 호 선임연구위원  
황 의 식 부연구위원  
박 문 호 부연구위원  
정 민 국 부연구위원

## 머 리 말

이 보고서는 국무총리의 지시에 의하여 수시연구과제로 수행한 “한국 농업의 비전과 발전 모형 및 성공사례 연구”의 최종보고서이다.

연구의 추진 배경과 경과를 간략히 요약하면, 금년 4월 11일 DDA 관련 정책간담회에서 국무총리께서 한국농촌경제연구원장에게 “성공사례에서 농업의 비전을 찾아보라”는 지시가 있었으며, 이 지시를 토대로 연구진들은 6월말까지 농림부, 농촌진흥청, 농협 등의 협조를 받아 우수사례를 수집하고 전국 50여개소 사례를 선정하여 방문 조사하였다. 이어 7월말까지 현지조사 내용을 분석하면서 연구원의 기존연구 결과를 종합하여 정책 대안을 정리하고 보고서를 작성하였다.

더욱 뜻깊은 행사로, 이 연구를 지시하신 국무총리께서 8월 7일 우리 연구원을 방문하시어 대회의실에서 연구 결과에 대한 보고를 받으셨다. 이 보고회에는 한갑수 농어업·농어촌특별대책위원회 위원장, 허상만 농림부 장관, 문석남 경제사회연구회 이사장께서도 참석하여 농정 현안에 대한 고견과 함께 연구에 대한 격려 말씀을 주셨다.

오늘날 우리나라 농업은 DDA 농업협상과 칠레와의 FTA 체결 등을 앞두고 가히 불확실성의 시대에 돌입해 있다고 할 수 있으며, 따라서 이러한 긴박한 시기에 대내외적인 여건 변화와 전망을 토대로 한국 농업의 비전과 발전 방향을 검토하고 그 실현을 위한 정책 대안을 제시하는 것은 국책연구기관으로서 마땅히 수행해야 할 사명이기도 하다. 짧은 기간에 이 연구를 수행한 연구자들의 노고를 치하하며, 이 보고서가 관련 정책 수립에 유용하게 활용될 것을 기대한다.

2003. 8.

한국농촌경제연구원장 이 정 환

## 목 차

제1부 농업의 현실과 새로운 정책 체계 .....	1
I. 농업의 성장과 농가경제의 악화 .....	3
II. 새로운 정책 체계 .....	4
제2부 한국 농업의 비전 .....	9
I. 한국 농업의 잠재력과 가능성 .....	11
II. 새로운 활로와 4대 혁신 .....	12
III. 산업별 발전 모형과 비전 .....	22
IV. 시사점과 정책 과제 .....	28
부록: 우수사례집 .....	31

## 제 1 부

# 농업의 현실과 새로운 정책 체계

- 새로운 정책 틀로 농업의 활로를 연다 -

---

I. 농업의 성장과 농가경제의 악화

II. 농업여건 전망과 새로운 정책체계

## I. 농업의 성장과 농가경제의 악화

### □ 농업성장과 농산물 수입 증가

- '90년대 농업투융자의 증가로 농업성장 속도가 가속됨
    - 농업 고정자본 연 9% 이상 증가하여 성장 잠재력 확충
    - 농업성장률 '86~'90 : -0.9% → '94~'01 : 3.2%
  - 시장개방으로 농산물 수입 연 2.5% 증가
    - 농산물 공급 증가의 19%는 수입 증가, 81%는 국내 생산 증가에 기인
- ⇒ 농산물 공급의 양적 증가, 다양화, 주년화 시현

### □ 농산물 가격하락과 농가경제 악화

- 주요 농산물 가격이 '90년대 중반부터 하락세로 반전되어 국내외 가격차 축소의 계기 마련
    - '94~'01 과일가격 -35.2%, 채소가격 -13.1% 하락(실질)
  - 그 결과, 소비자 이득은 증가했으나 농가경제는 악화
    - 호당 농업소득 '94~'02 사이 15.9% 감소(실질)
- ⇒ 소비자 이득 증가와 경쟁력 제고의 기반 형성

### □ 생산의 대농 집중과 영세농 소득 감소

- 신기술·신지식·신유통을 활용, 상품을 차별화·브랜드화하여 수익성을 제고하는 농가가 증가하고 있음
- 농업생산이 규모화·시설화·차별화되면서 일부 상층농가로 생산이 집중되고 있음
  - 쌀 2ha 이상 농가 8.4%가 32% 생산
  - 한우 20두 이상 농가 6.5%가 50% 생산
  - 시설원예 2천평 이상 농가 10.5%가 47% 생산
- 가격하락과 소득기회 축소로 다수 영세농의 소득감소 문제가 심화

되고 있음

- 총농가의 35%를 차지하는 0.5ha 이하 농가의 소득은 '94~'02 사이 16% 감소(실질), 특히 농업소득은 명목으로 38% 감소
- 최상·하위 20% 농가 사이의 소득격차 5.5배 → 7.1배
  - \* 도시가구 사이 격차 4.4배 → 5.4배

⇒ 괄목할 구조조정 진행, 계층 격차 심화

#### □ 농업 여건 전망과 농가의 불안감 증대

- DDA, FTA 등으로 농산물 수입가격은 지속적으로 하락할 전망
    - 농산물 가격은 연 2% 내외의 하락세가 지속되고, 농업부문 소득은 연 4% 내외 감소할 전망
      - \* 농산물 가격 하락은 국내외 가격차 축소를 위한 불가피한 과정
- ⇒ 미래에 대한 불확실성과 불안감으로 시장개방에 대한 농가의 반발이 심화되어 정책 수행에 차질 우려

## II. 새로운 정책 체계

#### □ 농가에 대한 목표소득지지 제도의 도입

- 정부는 중요 농산물에 대해 소득지지 목표를 설정하고, 목표미달 부분을 직접지불로 보전하는 제도 도입
  - 기준년도 면적을 기준으로 생산과 관계없이 지급하여 과잉생산 방지
    - \* 미국, EU 등 선진국들은 일관된 목표소득지지 제도를 유지하여 왔음
- 직접지불 지급규모는 시장개방 폭에 따라 결정되고, 그에 따라 납세자의 부담이 변화될 것임

- 농업의 다원적 기능에 대한 공감을 넓혀 납세자의 만족을 유도 필요

#### □ 차별적 부채대책 추진

- 목표소득지지 제도만으로는 부채과다 농가의 문제가 해결되지 못하여 농업의 불안요인으로 작용할 전망
- 경영부실과 부채과다로 상황이 불가능한 농가에 대해서는 퇴출 프로그램 적용
  - 자산정리와 부채탕감, 전직 지원
- 일시적 상황곤란 농가에 대해서는 회생프로그램 적용
  - 경영개선 및 자산매각, 상환유예와 이자감면

#### □ 이탈농 농가에 대한 사회보장성 지원시책 확립

- 자발적으로 이탈농하는 고령농가에 대한 연금형 경영이양 보조금 지급 확대
- 이탈농 농가에 대한 기초생활보장제 적용범위를 확대하여 한계농가의 이탈농 여건 조성

#### □ 식품의 안전성 보장과 농촌환경보전시스템 확립

- 국내산 농산물의 질과 안전성을 보장할 수 있도록 “농장에서 식탁까지” 식품관리 체계를 일원화
  - 안전성 기준 설정, 검사, 추적, 모니터링을 위한 체계
- 농촌지역이 깨끗하고 아름답게 보전될 수 있도록 농업 생산활동에 대한 규제와 보상시스템 확립
  - 환경부하를 고려하여 생산규모와 생산방식을 규제하고 보상하는 제도

#### □ 농업의 새로운 활로

- 목표소득지지 제도로 미래에 대한 불확실성이 감소되고, 부채대책

과 사회보장성 정책으로 농업의 불안요인이 제거되어 구조조정이 촉진될 것임 ⇒ 새로운 활로의 여건 조성

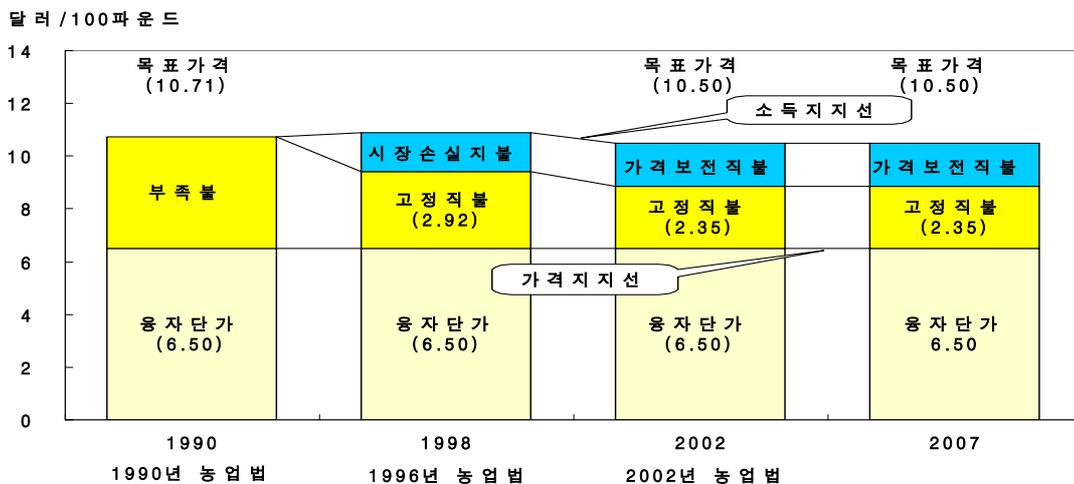
- 국내산 식품의 안전성 보장과 환경보전으로 농업의 다원적 기능에 대한 국민공감 형성 ⇒ 재정부담의 여건 마련
- 상층농가는 규모확대, 신수요개발, 가격차별화, 농촌관광 서비스 등 자구적 노력으로 소득증대를 도모 ⇒ 새로운 농업의 활로 개척

## <참고자료>

### □ 미국의 가격·소득지지정책

- 용자제도에 의하여 농가수취가격 지지
  - 쌀의 용자단가 : 1990년 이후 6.50 달러/100파운드 유지
- 농가의 소득목표를 제시하고, 직접지불로서 보장
  - 쌀의 목표가격 : 10.71 달러/100파운드(1990) → 10.50(2002) → 10.50(2007)

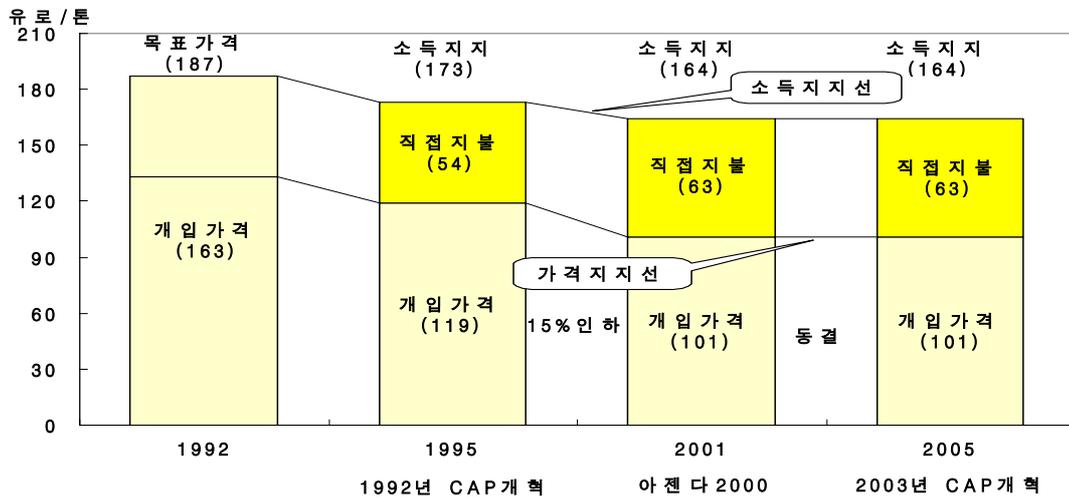
미국 쌀 가격소득지지 추이, 1990-2007년



## □ EU의 가격·소득지지정책

- 개입가격에 의한 수매제도로서 농가수취가격 지지
  - 곡물의 개입가격은 단계적 인하 : 163 유로/톤(1992) → 101(2005)
- 직접지불로서 소득지지 목표 제시
  - 곡물의 소득지지 수준 : 173 유로/톤(1995) → 164(2005)

EU 곡물 가격소득지지 추이, 1992-2005년



## 제 2 부

# 한국 농업의 비전

- 성공사례를 통해 한국 농업의 미래를 본다 -

---

I. 한국 농업의 잠재력과 가능성

II. 새로운 활로와 4대 혁신

III. 산업별 발전 모형과 비전

IV. 시사점과 정책과제

## I. 한국 농업의 잠재력과 가능성

### □ 전문경영체 중심의 고부가가치농업으로 재편 가능성

- 동일한 품목에서도 농가간에 성장 격차가 크며, 건설한 전문경영체들의 소득은 큰 폭으로 상승하는 추세
- IT·BT·지식·정보를 활용하여 신상품·신수요·신시장을 창출하여 고소득을 올리는 성공사례가 증가
  - \* 신지식농업인, 벤처농업인, 선도농가 등이 리더그룹으로서 지역농업의 변화를 선도하고 있음
- 일본, 대만, 홍콩, 싱가포르 등 아시아권의 경제력 향상으로 농산물 수출시장이 점차 확대되는 추세

### □ 우리 농산물의 비가격 경쟁력 향상 및 마케팅의 다양화

- 같은 농산물이라도 저장·가공 등 수확후 관리기술을 활용하여 부가가치를 높일 수 있는 여지 증가
- 농산물의 가격보다는 안전성, 브랜드, 품질 등에서 차별화된 상품을 선호하는 방향으로 소비 패턴 변화
- 소비지 유통이 대형 할인점 등 신유통업체 중심으로 변화되어 농산물에 대해서도 마케팅의 중요성이 크게 증가

### □ 생명, 환경, 관광, 여가공간으로서 농업·농촌이 지닌 새로운 가치가 부각되고 다원적 기능에 대한 국민적 관심 증대

- 환경에 대한 국민적 관심이 증대하고, 주5일 근무제 등으로 관광·여가활동 공간으로서 농촌에 대한 기대는 계속 증가
- 그린투어(green tourism) 등 다양한 농업의 활동영역 확대로 지역경제 활성화와 농외소득 기회 제공

## Ⅱ. 새로운 활로와 4대 혁신

### < 새로운 성장동력과 4대 혁신 방향 >

- ◇ 비용 절감과 총소득 증대를 위한 **규모화와 코스트 혁신**
- ◇ 부가가치 제고와 신시장·신수요 창출을 위한 **상품 혁신**
- ◇ 유통 효율성과 고객 만족도를 향상시키는 **마케팅 혁신**
- ◇ 소비자 지향의 농업을 실현하기 위한 **서비스 혁신**

### 1. 규모화와 코스트 혁신

#### □ 특징

- 생력화 기술을 도입하여 노력비 절감과 규모 확대를 도모하고 고정 비용을 분산시키는 동시에 총소득 증대를 추구함
- 개별농가로 구성된 작목반, 협동조합의 사업연합 등 조직화를 통해 비용 절감을 추구함

#### □ 유형과 우수사례

##### ① 생력화 기술 도입

- 내용: 신기술, 시설장비를 도입하여 노동력 및 비용을 절감하고 경영규모 확대를 통해 총소득을 증대함
- 사례: 벼 직파재배, 저수고 과수원(사과, 배), 기계화·시설자동화(시설원예, 축산) 등

< 우수사례: 김제 안태홍 농가, 벼 무경운직파 >

- '90년 담수직파 도입, 농민기술로 무경운직파 재배법 개발
- '98년부터 무경운직파기를 제작하여 농가에 보급
- 이양재배에 비해 노력비 15%, 총생산비 약 10% 절감

< 우수사례: 익산 배용기 농가, 벼 생력화와 복합영농 >

- 담수직파와 이앙재배를 적절히 조화시켜 노동력 분산  
절감된 노력으로 벼농사 중심의 복합영농 실현
- 경영규모: 논 10ha, 한우 11두, 돼지 140두

< 우수사례: 거창 꿈농원, 키낮은 사과 과수원 >

- 표고 400m 산록에 '99년부터 사과 과수원 2.5ha 조성
- M9 자근묘를 이용한 저수 고밀식 과원(5개 품종, 2,500주)  
\* 일반 과수원의 경우 부부노동력으로 1.5ha 정도가 한계

< 우수사례: 천안 예산농원, 키낮은 배 과수원 >

- 저수고 Y자 수형으로 배 과수원 10ha 조성  
가족형 영농조합법인(경영주,아들,처남)으로 대규모경영 실현
- 국제과수재배규범(IFP)에 의한 친환경 재배관리방식 도입

< 우수사례: 남양주 지새농장, 산란계경영 >

- 폐쇄형 계사, 사료와 급수 및 채란 등 자동화  
산란계 10만수 사육, 1일 9만개 생산
- 계열화업체 계란집하장(GPC)에 계약 출하

< 우수사례: 임실 이택현 농가, 유리온실 >

- 자동화 유리온실과 양액재배로 장미 3,500평 경영
- 양액관리, 온도 조절, 환기 등을 컴퓨터 자동제어

< 우수사례: 여주 은아목장, 낙농경영 >

- 사료 자동급이, 밀킹팔러 착유시스템으로 생력화  
착유우 100두, 육성우 120두 사육
- 고능력우 관리: 연간 착유 1만kg, 생애유량 5만kg으로 관리

## ② 조직화를 통한 규모 확대

- 내용: 개별농가 또는 사업체의 조직화를 통해 비용 절감 및 규모화에 의한 공동이익을 추구함
- 사례: 생산조직, 작목반, 농업법인, 협동조합 사업연합 등

< 우수사례: 정읍 소성 딸기작목반, 공동육묘 >

- 딸기 전업농 5호의 작목반, 공동육묘장 1,500평 운영  
미생물농법을 활용하여 사철 수확가능한 한방딸기 생산
- 공동작업 및 공동학습조직 등의 유리성 발휘

< 우수사례: 영동 한천 포도작목반, 공동생산·출하 >

- 포도농가 43호의 작목반, 전체면적 23ha  
작목반 단위로 공동출하·공동계산제 추진
- 비가림재배 기술 도입을 통해 고품질 상품화 실현  
농업기술센터 지원에 의한 연수 등을 적극 활용

< 우수사례: 평택 소사뜰영농조합, 벼농사 단지 >

- '95년에 농가 조합원 5명이 영농조합 설립
- 농작업 완전수탁 70ha + 친환경 벼농사단지 조성 422ha(220농가)
- 청결미가공공장 운영, 소사뜰쌀 브랜드화에 성공  
연간 매출액 80억원, 그중 인터넷 택배 30억원

< 우수사례: 나주 산포농협, 공동육묘 재배단지 >

- 고품질 유기농 채소단지 조성(풋고추 70호, 피망 65호)
- 농협 주도로 「육묘장-농장-판매장」 일관경영 단지화 실현  
자동화 유리온실에서 연중 육묘 생산·판매

< 우수사례: 안성농협 사업연합, 농자재 공동구매 >

- '99년 6개 농협이 결성, 2000년부터 관내 13개 전농협이 참여
- 사료, 장제, 유류 공동구입을 통해 7~8% 가격 인하
- '02년 경제사업종합센터 설립, 미곡종합처리장 공동운영 추진

## □ 성공요인

- 진취적인 사고방식으로 신기술 도입에 적극적이고 연구기관 등과 공동으로 문제해결식 현장기술 개발을 추진함
- 조직의 리더를 중심으로 강한 결속력을 발휘하며, 구성원이 미래 비전을 공유(shared vision)함으로써 성취도를 높임

## 2. 상품 혁신

### □ 특징

- 새로운 품종과 기술을 채용하여 차별화된 농산물을 생산하고, 동일한 농산물이라도 수확후 관리기술을 통해 부가가치를 높임
- 특정한 소비자를 겨냥한 신상품을 개발하여 틈새시장(niche market)을 개척하고 점차적으로 시장을 확대함

### □ 유형 및 우수사례

#### ① 생산 차별화

- 내용: 새로운 품종과 기술을 도입하여 새로운 상품을 개발하고 틈새시장을 개척함
- 사례: 대체작목(참다래, 파프리카, 복분자, 허브, 야생화 등)  
기능성 식품(장생도라지, 상황버섯, 항위염계란 등)  
친환경농업(오리농법, 우렁이농법, 미생물농법 등)

#### < 우수사례: 해남 참다래유통사업단 >

- '80년대 말부터 참다래 보급, '91년 참다래유통사업단 설립
- 뉴질랜드산 키위와 거래 교환, 국내 수입물량 조절
- '02년 참여농가 3,000호, 연간 매출 200억원

#### < 우수사례: 합천 파프리카 작목반 >

- 2000년에 대체작목으로 파프리카 도입, 작목반 경영규모 6ha
- 표고 700m 고랭지 시설재배로 출하시기 차별화
  - \* 평야지에서는 6월경 수확 완료, 고랭지는 8월까지 출하
- 일본시장에서 네덜란드산 파프리카와 경쟁

#### < 우수사례: 고창 복분자시험장 >

- '98년 설립, 복분자 재배기술과 신품종 및 가공기술 연구
- 수박 대체작목으로 재배면적 확산, '99년 10ha→'02년 150ha
- '선운산복분자' 브랜드화, '02년 매출액 200억원

< 우수사례: 양평 친환경농업단지 >

- ‘양평 환경농업21’ 사업으로 친환경농업 확산
- '02년 오리농법 270ha(570농가), 우렁이농법 50ha(150농가)
- 일반쌀보다 20% 고가 판매

## ② BT 산업화

- 내용: 유전공학 기술을 활용하여 농산물·식품을 개발함
- 사례: 동충하초, 풍란조직배양, 향기나는 호접란, 발아현미 등

< 우수사례: 진주, 오키드바이오텍, 호접란 배양 >

- 경남지역 「바이오21센터」 입주업체
- '02년 국내 최초로 향기나는 호접란 개발, 농가 보급

< 우수사례: 여주, 미력, 발아현미 >

- 농촌경제연구원 창업보육센터 입주업체, 중기청 벤처기업 인증
- 현미를 효소발아시켜 다양한 기능성식품으로 브랜드화

## ③ 수확후 관리기술 개발

- 내용: 가공·예냉·저장·포장 등으로 상품성과 부가가치를 높임
- 사례: 브랜드 농산물(특히 쌀 브랜드, 한우 브랜드)

< 우수사례: 해남 옥천농협RPC, 브랜드 쌀 >

- 관내 벼 2,600ha 전량 계약재배, 시가보다 10% 높게 구매
- 볍씨·재배법·저장·가공·판매의 협동조합 책임관리  
‘한눈에 반한 쌀’(전국 최고가 판매) 브랜드화 성공

< 우수사례: 성남, (주)라이스텍, 무세미 가공 >

- 식품개발연구원 쌀가공 벤처기업, '03년 중기청 벤처기업 인증
- 2000년 ‘씻어나온 쌀’을 개발하여 상품화 성공

## □ 성공요인

- 해당 분야의 자부심과 개척자 정신으로 벤처농업을 추구함

- 항상 소비자 요구(needs)와 시장의 동향을 파악하여 새로운 상품을 개발하고 문제점을 지속적으로 개선함

### 3. 마케팅 혁신

#### □ 특징

- 생산자와 소비자의 신뢰를 바탕으로 전자상거래를 통해 직거래를 추진하여 농가수취가격을 높임
- 계열주체 중심의 계약생산과 철저한 품질관리로 상품을 브랜드화하고 유통업체에 안정 공급을 통해 수취가격을 제고함
  - 기업 또는 협동조합이 마케팅을 주도하고, 농가는 생산에만 전념하여 고품질 농산물을 공급

#### □ 유형 및 우수사례

##### ① 농가형 e비즈

- 내용: 인터넷 전자상거래를 통하여 소비자와 직거래하고, 회원제 판매를 통해 안정된 판로를 확보함
- 사례: 농업인 인터넷홈페이지(B2C), 농산물 포털사이트 등

< 우수사례: 칠곡 배문렬 농장, 전자상거래 >

- '94년 귀농하여 흥화씨 재배 시작
- '97년 농업인 최초 홈페이지 구축, 전자상거래로 판매 확대  
'97년 4천만원 ⇒ '02년 2억 5천만원
- 회원수 1만 5천명, 후불제 등 소비자 신뢰 구축

< 우수사례: 옥천 강영근 농장, 전자상거래 >

- 친환경 한방복숭아 '한방이'와 '백두한방이' 브랜드화 성공
- '01년 홈페이지 구축, 생산량의 98%를 전자상거래로 판매  
상품성 유지를 위해 자체 포장상자 개발

## ② 기업형 계열화

- 내용: 생산부터 가공·유통까지 계열주체가 관리, 철저한 품질 관리와 브랜드화로 안정적인 시장을 확보함

- 사례: 새만금영농조합, 축산계열화사업(양돈, 양계) 등

< 우수사례: 부안 새만금영농조합, 양파 계약재배 >

- 250농가와 10년간 계약재배, 100% 계약이행율 달성  
매출: '99년 30억원 ⇒ '02년 40억원
- 지역내 양파 생산의 활성화 및 소득안정 도모

< 우수사례: 원주 축산물종합처리장 >

- 한우고기 및 돼지고기 부분육 냉장유통 체계 확립  
100여 농가 계약출하로 도축가동율 전국 1위(한우 64%, 돼지 105%)
- 브랜드명 '6월의아침'으로 상품 차별화

< 우수사례: 성남, (주)마니커, 계열농가 안우현 >

- 계열농가 189호, 연간 취급 물량 790만수  
병아리, 사료, 약품, 사육관리기술 등을 계열주체가 공급  
자체 가공공장을 통해 브랜드화, 계열사 유통 체계
- 계열농가는 위탁사육으로 안정적인 소득과 인센티브 획득

< 우수사례: 용인, 농업회사법인 조인GPC >

- 계열농장 5개, 총 사육규모 약 70만수(1일 생산 65만개)  
상품 다양화: 기능성계란, 영양란, 특수란 등 생산
- 대규모 생산과 계란집하장(GPC)을 통한 수직계열화  
GPC에서 세척과 등급화를 거쳐 공동브랜드로 출하

## ③ 협동조합 유통활성화

- 내용: 공동선별·공동계산·브랜드화를 체계화하고 저급품은 가공용으로 수요를 창출함

※ 공동계산(pooling): 일정기간 출하한 농산물을 공동으로 판매하고 품질등급별로 동일한 가격으로 정산하는 판매방식

- 사례: 공동판매, 매취사업, 공동계산제 등

< 우수사례: 평창 대관령원에협동조합, 공동판매 >

- 강원도 고랭지채소 공동출하조직, '02년 취급물량 260억원 산지도매시장(공판장), 진공예냉시설, 감자선별장 등 운영
- 관측정보를 활용하여 수급조절 및 수취가격안정 실현

< 우수사례: 아산 도고농협, 매취사업과 가공공장 >

- 전국단위 매취사업으로 총각무 반가공공장을 연중 운영 세척·절임후 가공업체에 공급, 매출액 '02년 76억원
- 산지 작목반과 연계하여 크기 등 철저한 품질관리

< 우수사례: 순천농협, 매취사업 및 직거래장터 >

- '97년 순천시 13개 지역농협이 통합하여 경제사업을 강화 매취사업으로 안정적 물량 확보하여 대형유통업체와 신뢰 구축 '남도김치' 가공공장 운영, '02년 수출실적 68만\$
- '03년 파머스마켓을 갖춘 농산물종합유통센터 건립

< 우수사례: 합천 울곡농협, 공동계산제 >

- '98년 '육보딸기수출작목회' 결성, 공동선별·공동출하 시작 '00년 농협 주도로 예냉시설 설치 및 공동계산제 도입
- 작목회는 품종 선택과 생산·선별을 담당 농협은 상품 개발, 소비자 정보수집, 마케팅 전담

< 우수사례: 고양 경기화훼농협, 연합마케팅 >

- '88년 전국단위 화훼전문조합으로 설립 '02년 조합원수 2,054명, 판매사업 실적 337억원
- 공동선별, 습식유통, 전자경매시스템 운영
- 고양, 과천에 공판장 2개소 운영, 위탁 및 직영판매장 9개소
- 현지에 수출전담 자회사를 설립하여 수출 확대(중국, 일본, 미국, 이집트 등)

## □ 성공요인

- 소비자 지향적인 사고방식으로 고객 만족도를 높이기 위한 상품화 및 유통효율성 제고에 노력함

- 농가와 계열주체(기업, 협동조합)가 역할 분담을 명확히 하고, 특히 시장교섭력을 증대하기 위한 수단으로 계약재배·공동계산 등을 적극적으로 추진함

#### 4. 서비스 혁신

##### □ 특징

- 농산물 이외에 여가·휴식공간 등의 서비스를 제공함
  - 소비자 및 도시민이 농산물 생산 현장을 체험함으로써 생산자에 대한 신뢰 및 농업에 대한 이해를 도모
- 농촌관광(그린투어)과 특산물 판매를 통해 농외소득을 증대함

##### □ 유형 및 우수사례

###### ① 마을공동형 도농교류

- 내용: 마을 공동으로 도시민에게 농업·농촌 체험의 기회를 제공하고 이를 통해 지역 특산물의 직거래로 발전함
- 사례: 녹색농촌체험마을 44개소(농림부), 농촌전통테마마을 27개소(농촌진흥청), 아름마을 23개소(행정자치부) 등

< 우수사례: 화천 신대리, 녹색농촌체험마을 >

- 2000년 7가구가 오리농법 도입, 현재 50호 주민 전체 참여
- 다양한 농촌체험프로그램 개발: 소달구지 타기, 새끼꼬기, 가마니 치기, 논에 오리넣기, 농산물 수확체험 등
- '02년 도시민 방문객 수 4,288명, 오리쌀 회원수 600명  
그린투어를 통해 호당 600만원 정도의 소득 증가

< 우수사례: 이천 자채 방아마을, 농촌전통문화 테마마을 >

- '01년 농촌전통테마마을 지정, 마을 전체 80농가 참여  
조선시대 진상미 자채(올벼)쌀 재배, 방아기구 등 박물관 운영
- 전통농촌문화 체험프로그램 제공, '02년 2천명 정도가 방문

< 우수사례: 남해 가천 다랭이마을, 농촌경관 테마마을 >

- 남해안 청정지역의 자연경관과 친환경농업을 체험  
45°경사지에 100여층 계단식논 조성, 농부의 샷갓배미 일화
- 마늘, 고구마 농사일 등 체험, 폐교를 체험학습장으로 활용

## ② 개별경영형 그린투어

- 내용: 개별경영체가 사업주체로서 도시민에게 쾌적한 여가 공간을 제공하고 민박 및 특산물 판매 등으로 소득을 추구함
- 사례: 관광농원, 팜스테이 등
  - ※ 관광농원: 농림부 지원으로 전국에 300여개소 운영
  - ※ 팜스테이(farm stay): 농협 지원으로 전국에 100여개소 운영

< 우수사례: 횡성 새말관광농원 >

- 경영주는 '92년 귀농하여 건강식 농산물 재배, 관광농원 개설  
관광농원협회장 역임
- 농사체험학습장, 교육관, 단체숙소(민박형), 삼림욕장 등을 운영
- '02년 2만명 정도가 방문

< 우수사례: 여주 석수공원, 팜스테이 >

- '93년 귀농, '99년 농협 지원으로 팜스테이 시작  
마을 주민 30여 세대가 팜스테이에 참여
- '1일 농부' 등 체험프로그램, 민박(황토방) 운영  
지역특산물로 상황버섯, 한약재 등 직거래 판매
- '02년 약 1만명 방문, 호당 약 300만원 추가 수입

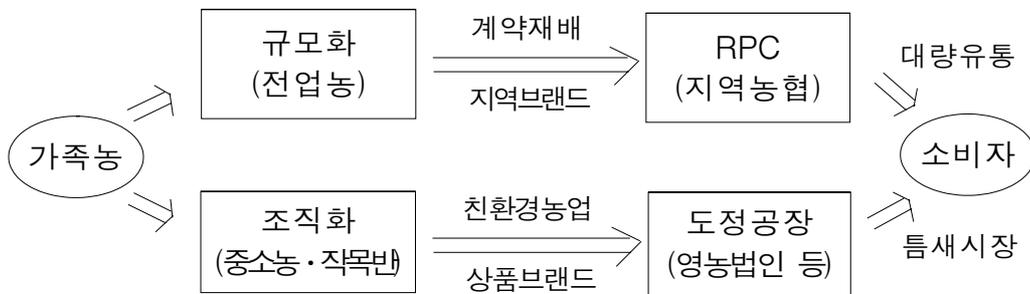
## □ 성공요인

- 농업·농촌이 보유하고 있는 자연자원을 소득원으로 활용함
- 도시민의 농촌체험을 위한 다양한 프로그램을 개발하여 제공하고, 인터넷 등을 활용하여 사후관리에도 충실함
- 농업생산을 친환경농업으로 전환하고 소비자와 직거래를 통해 농산물 판매를 확대하는 겸영(兼營) 효과를 극대화함

### Ⅲ. 산업별 발전 모형과 비전

#### 1. 쌀산업

##### □ 발전 모형



##### < 우수사례: 철원, 동송농협 >

- 특징
  - 철원평야의 대규모 쌀생산지역, 호당 평균규모 2.4ha
  - '90년대 초부터 친환경농업 단지 조성, 철원오대쌀 브랜드화
    - \* 민통선 접경의 청정지역 특성을 살린 마케팅 추진
- 재배농가(황석현)
  - 경영규모 12ha(그중 임차 6ha), 부부노동력과 중형기계화 체계
  - 동송농협과 오대벼 계약재배, '02년 수매단가 17만원/정곡80kg
  - 소득 9천만원, 농지구입자금(1억4천만원) 상환중
- 동송농협RPC
  - 산물별 수매 및 냉각저장으로 효율화, 연간 가공능력 1만톤
  - 생산 품목: 철원오대미(품질인증미), 철원 청결미
  - 대량거래처: 농협유통, 그랜드마트, 이마트, LG유통 등
- 성공요인
  - 농업기술센터의 기술지도, 농협의 유통·마케팅의 체계적 추진

**< 우수사례: 홍성, 홍동 친환경농업단지 >**

- 특징

- '93년 전국 최초로 오리농법 단지 조성, '99년 유기재배 품질인증 '02년부터 주변 5개 마을 전농가 참여: 313ha(372농가)
- '홍동오리쌀' 브랜드화로 일반쌀보다 30% 고가 판매  
고정 거래처: 농협유통, 소비자생협 등
- 마을 공동으로 청결미가공시설(연간 가공능력 3천톤) 운영  
'02년 정보화마을로 지정되어 인터넷 직거래 착수

- 성공요인

- 선구적인 지도자를 중심으로 마을 주민의 공동체 형성

□ 비전

① **미곡종합처리장(RPC)이 쌀 생산유통의 중심체 역할 수행**

- RPC가 품종 선택부터 판매까지 체계적으로 주도
  - \* RPC와 농업인간 계약재배 확대
- 지역 단위로 자율적인 수급안정 기능을 담당

② **전자상거래가 쌀 유통의 새로운 수단으로 대두**

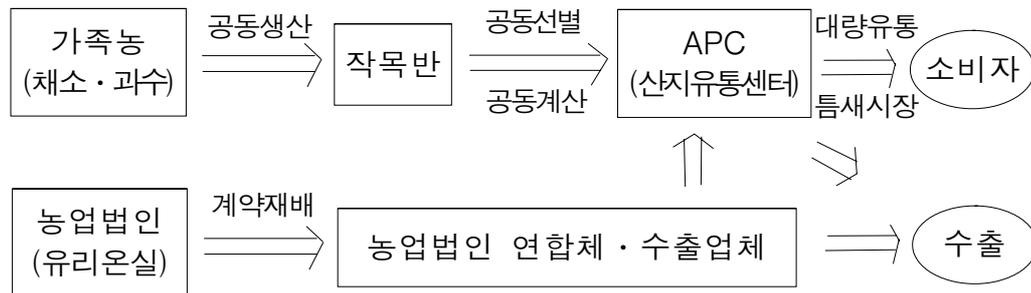
- 등급별·미질별·재배방법별 등으로 가격 차별화
- 품질에 따라 제값을 받을 수 있는 다양한 유통채널 구축
  - \* 농업인 홈페이지를 통한 직거래 활성화

③ **규모화된 전문경영체가 쌀 생산의 대부분을 담당**

- 전업농은 임차지 확보, 농지 집단화, 생력화기술 도입 등으로 가족 노동력 범위 내에서 영농의 규모화 실현
- 중소농가는 친환경농법 등에 의한 고가미를 생산, 작목반을 통해 공동으로 브랜드화 추진

## 2. 원예 산업

### □ 발전 모형



#### < 우수사례: 상주, 외서농협 >

##### - 특징

- '98년에 10농가가 작목반 결성, 공동선별·공동계산제 도입  
참여농가수: '00년 116호 ⇒ '02년 8개 작목반 206호  
'02년 취급물량: 24억원(1,358톤)
- 농협은 선별, 정산, 상품개발, 판매를 담당, 농가는 생산에 전념  
3불문(판매처, 시기, 가격에 대해 묻지 말라) 원칙으로 농협 출하
- 비파괴당도선별기를 도입하여 배의 브랜드화에 성공  
내수용 '연봉배', 수출용 '참마을배'
- 일반농가 수취가격보다 평균 20% 정도 높음

##### - 성공요인

- 공동계산제에 대한 공통 인식 및 농협과 작목반, 작목반원간  
견실한 상호신뢰 관계를 구축

#### < 우수사례: 임실, (주)로즈피아 >

##### - 특징

- 2000년에 전남북 12개 영농조합 출자로 장미수출회사 설립  
대일본 장미 수출 물량의 40% 점유(470만\$)

- 계열주체(회사)가 종묘와 농자재 구입, 재배기술 지도, 수출 (공동선별, 공동계산) 등을 담당
- 운영 실적이 저조한 유리온실을 매입하여 점차적으로 경영 규모 확대: '03년 현재 참여농가 23호(18.3ha)
- 성공요인
  - 수출시장 개척을 위한 구성원의 공동노력으로 수출회사 설립 공산품에 준하는 품질관리(ISO 국제품질규격 획득)

## □ 비전

### ① 자본·기술집약적 고부가가치 농업으로 발전

- 시설채소, 화훼, 과일은 고품질과 안전성 확보를 통해 수출시장에서 경쟁력 확보
- 신선채소는 소비자 선호를 바탕으로 일정부분 자급률 유지

### ② 전업경영체 중심의 생산과 주산지 조직화

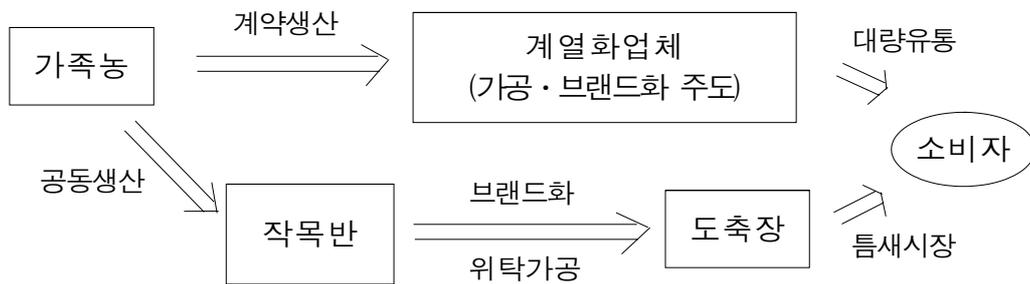
- 전업농은 생력화 기술, 시설 자동화, 정밀농업 등의 도입을 통해 경영규모 확대 및 전문화 실현
  - \* 시설원예, 과일은 고수준의 재배기술과 경영 능력을 갖춘 가족농 또는 농업법인이 생산의 중심적 역할을 수행
- 중소농은 친환경농업을 도입하고 작목반을 기반으로 공동생산·공동출하를 통한 공동이익 추구」

### ③ 산지유통센터 중심의 계열화

- 물류센터, 대형유통체인점 등의 발달에 대응하여 산지유통센터(APC) 단위의 조직화·규모화 추진
- 협동조합이 계열주체가 되어 공동계산제를 바탕으로 공동선별·출하시스템 확립

### 3. 축산업

#### □ 발전 모형



#### < 우수사례: 이천, 도드람양돈조합 >

- 특징
  - 양돈계열화사업: 조합원 600명, 사육두수 82만두(전국의 9%)
  - ‘도드람포크’ 브랜드육 생산
- 계열주체
  - 사료공장, 종돈장, 육가공공장, 연수원 등을 자회사로 운영
  - 직영 판매장 운영 및 대량 거래처(농협유통 등) 공급
  - 전문 컨설팅팀을 구성하여 경영지도 및 수의 상담
- 계열농가(괴산, 한행수)
  - 사육규모 모돈 100두(상시 1200두)로 평균소득 5천만원 실현
  - 친환경분뇨처리시스템을 설치하여 지역 과수원에 액비 공급
- 성공요인
  - 협동조합형 계열화사업의 모델로서 창의적 노력

#### < 우수사례: 양평, 개군한우단지 >

- 특징
  - '93년 한우사육농가의 조직(초우회) 결성
  - '02년 현재 50농가 참여, 상시사육두수 1,000두

- 거세 장기비육과 고급육 생산프로그램으로 품질 차별화 한우개량단지에서 송아지 구입하여 비육경영
- 위탁도축 및 고정 거래처(분당 삼성플라자) 확보 1등급 출현율 80% 유지(축산기술연구소 기술 지도)
- 평균 소득: 출하 두당 180만원, 농가 평균 1억원
- 성공요인
  - 사육농가의 공동조직에 대한 열의 및 지속적인 기술 습득

## □ 비전

- ① 한우: 고급육 생산과 LPC를 통한 냉장유통 실현
  - 축산물종합처리장(LPC)를 중심으로 번식농가까지 포괄하는 한우 계열화사업 전개
    - \* 2002년 현재 운영중인 LPC 9개소
- ② 낙농: 고품질 우유생산을 통한 안정적 시유 공급체계 확립
  - 산유능력 제고와 규모화를 통한 안정적 전업경영 실현
- ③ 양돈: 환경친화적인 축산업으로 발전
  - 생산자단체 및 계열주체를 중심으로 브랜드육 정착
    - \* 2002년 현재 양돈계열화업체 10개소, 물량 비중 8%
  - 환경부하를 고려하여 내수시장 중심으로 환경친화적인 생산 체제를 구축하되, 비선호 부위는 수출을 통하여 해소
- ④ 양계: 계열주체에 의한 수직적 계열화 정착
  - 육계는 계열업체에 의한 부분육 포장유통 체계를 확립
    - \* 2002년 현재 육계계열화업체 16개소, 물량 비중 76%
  - 산란계는 계란집하장(GPC) 중심의 산지유통체계 확립
    - \* 2002년 현재 GPC 18개소, 물량 비중 29%

## IV. 시사점과 정책 과제

### 1. 시사점

- 우리나라 농업도 **친환경·고품질·고부가가치형**으로 빠르게 전환되고 있음
  - \* 농업인들도 증산보다는 품질로 승부한다는 인식이 확산되고 수확후 관리기술을 통해 부가가치를 추구⇒ 친환경농업 및 수확후 관리기술 개발에 투자 확대 필요
  
- 같은 품목과 여건 하에서도 **기술·경영능력**에 따라 소득 및 성장면에서 큰 격차가 존재함
  - \* 성공사례 농가는 기술력을 바탕으로 꾸준히 규모확대 추구⇒ 우수사례 확산을 위한 벤치마킹과 컨설팅의 중요성 부각
  
- **중소농의 조직화**를 통해 지역농업의 활로를 찾을 수 있음
  - \* RPC·APC·LPC 등을 중심으로 산지조직화 및 공동계산제가 정착될 수 있도록 농협의 역할이 중요⇒ 소농체제 극복을 위한 산지 조직화의 정책적 관심 필요

### 2. 정책 과제

- **농업경영의 규모화 및 산지 조직화 추진**
  - 농지구모화사업은 농가의 총소득 증대라는 측면에서 계속 추진
  - 협동조합이 RPC·APC·LPC 등과 함께 산지조직화의 주체로 역할을 할 수 있도록 공동출하·공동계산제를 확산

\* 협동조합 개혁은 산지유통 활성화를 목표로 추진

○ 수확후 관리기술 개발과 규제완화

- 농산물의 상품성과 부가가치를 높이기 위한 수확후 관리기술 개발에 투자 확대
- 농업인들이 농산물 가공·유통에 참여할 수 있도록 규제를 합리적으로 조정(예: 쌀, 우유, 포도 등)

○ 친환경농업 확산을 위한 지원

- 유기농법, 자연농법, 미생물농법 등 친환경 기술체계 정립 및 우수 농산물관리제도(GAP) 보급
- 친환경직접지불제의 지원 확대와 사후관리 및 축산분야 친환경직불제 실시

○ 도농교류와 그린투어 활성화

- 농촌관광인프라 확충을 위해 친환경 마을정비를 지속 추진
- 농촌관광의 질적 향상과 서비스 개선을 위해 사업추진 주체에 대한 교육훈련 실시

○ 우수 사례의 홍보와 컨설팅 활용

- 성공사례에 「농업사」 자격을 부여하고 농업컨설턴트로 활용
- 우수사례가 확산되고 성공요인 등을 일반농가가 벤치마킹할 수 있도록 DB 구축

부록

우수사례집

---

## 무경운직파재배로 벼농사 생력화

### 김제, 안태홍 농가

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 전북 김제시 부량면
- 사업 내용: 벼농사 2ha를 경영하면서 생력화를 위한 직파기 개발에 몰두하여 1993년부터 시제품을 제작하여 농가에 보급해 왔으며, 2002년도에는 1백여대를 판매

#### ◆ 추진 경과

- 1977년부터 기계이앙에 의한 벼농사를 경영하였으며, 벼 생력화를 위하여 1990년에 손으로 산파하는 답수직파 재배를 시도하여 성공한 경험을 토대로 91년에 직파기를 시험 제작한 후 93년부터 농가에 보급하기 시작
- 1999년도에 직파기를 개량하여 건답직파, 수중직파, 무경운직파가 가능하고 파종과 동시에 비료를 시비할 수 있도록 고안
- 2001년도에는 승용직파기에 비료 입제살포기를 부착하여 다목적기계로 활용할 수 있도록 한 단계 수준을 높임

#### ◆ 경영 성과

- 직파재배는 이앙재배에 소요되는 육묘 비용 및 이앙작업 비용이 절감되며, 무경운직파시는 경운정지 비용이 절감
  - 이앙재배시는 육묘과정에 1ha 기준으로 727,000원의 비용이 소요되지만, 직파재배시는 침중작업 비용으로만 2만원 정도가 소요되므로, 결과적으로 70만원 정도의 비용절감 효과가 발생
  - 1ha 경운정지 작업을 위탁하는 경우 37만원 정도의 비용이 소요되며, 이앙작업을 위탁하는 경우에는 18만원 정도가 소요

< 이양재배와 직파재배의 쌀생산비 비교 (안태홍 농가)>

구 분	생산비(1ha)	절감액	비 고
이양재배	3,302,500원	-	
담수직파재배	2,463,100원	839,400원	육묘, 경운정지 일부 비용 절감
무경운직파재배	2,088,100원	1,214,400원	육묘, 경운정지 전부, 비료·농약살포 비용 절감

- 직파를 하면 수량이 떨어진다고 하는데, 안태홍 농가는 무경운직파 방식으로 10a당 조곡 540~640kg(1200평 1필지에 80kg 쌀로 27~34가마)의 안정 다수확을 실현
- 다만, 건답직파는 파종기 기상조건에 따라 입모율이 낮아질 수 있으므로 수량이 다소 불안정하다고 함.



<무경운직파기 파종작업>

## 직파재배를 통한 생력화와 복합영농 실현

### 익산, 배용기 농가

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 전북 익산시 용안면
- 경영 개황

경영 특징	영농 인력	면 적	시설	생산 품목
직파 생력화기술	2인	10ha	일관 기계화	쌀, 한우, 돼지

- 영농규모: 논벼 10ha, 한우 11두, 돼지 140두  
- 벼농사의 생력화로 경영규모 확대와 축산 복합영농 실현

#### ◆ 사업추진 경과

- 마을은 63호의 농가가 논 50ha와 밭 10ha를 경작하는 영세규모의 평야지대로서, 1992년에 영농단을 조직하여 영농규모화를 시도
- 1996년 무논골뿌림 직파재배를 도입하여 생력화를 적극 추진하고 경영규모를 확대하기 시작

#### ◆ 경영실적 및 성과

- 무논골뿌림과 건답직파를 병행하여 노력 절감
- 우량품종, 균형시비, 체계적 제초작업, 적기방제를 통한 양질미 생산으로 인근농가 대비 20~30% 소득 증대

#### ◆ 성공 요인

- 직파재배기술 도입을 통하여 노력 절감
- 표준 재배관리체계 확립을 통하여 양질미 생산

## 생력화로 배과수원 규모 확대

### 천안, 예산농장

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 충남 천안시 직산면
- 대표자: 이희필
- 경영 개황

경영 특징	기간노동력	면적	시설	기술 특성
친환경 수출상품화	5인	10ha (임차 3ha)	농기계, 저온저장 시설	국제과수재배규범에 의한 친환경 재배

- 부대시설로 저온저장고 100평, 공동작업장 150평, 배 선별기 등을 보유
- 원예연구소와 협력하여 저농약 적기방제 시범포 1ha 운영
- 연간 배 생산량 300톤(15kg 2만 상자)
  - 2002년 처음으로 미국으로 15톤 수출

#### ◆ 사업추진 경과

- 1970년 충남에서 이주하여 현 농장의 고용원으로 사과농사를 시작
- 1973년 저축한 돈으로 인근 과수원 7,500평을 구입하여 경영하면서 배 재배기술을 본격적으로 습득
- 본래의 농장주가 이농하게 되면서 현재의 농장을 인수
- 인근 과수농가 12호와 사과작목반인 한울타리회를 조직하여 농협계통 출하 추진
- 대미 수출을 위하여 원예연구소의 기술지도하에 고품질 저농약 재배기술(IFP프로그램)을 도입

◆ 경영실적 및 성과

- 저수고 Y자형 재배법을 도입한 과원 조성
  - 수종갱신과 IFP프로그램(과실종합생산체계)에 의한 저농약, 적기 방제, 표준재배관리를 통한 고품질·저비용·다수확 실현
- 안정적인 판로를 확보하기 위하여 미국 수출을 추진하고, 저온저장을 통하여 홍수출하 방지

◆ 향후 계획

- 국제 기준의 품질인증을 통하여 수출 확대

◆ 성공 요인

- 친환경 재배를 통한 상품성 제고
- 저온저장시설을 활용한 연중 출하체계
- 생력화, 수종갱신, 적정 비배관리를 통한 저비용 및 다수확 실현



< Y자형 저수고 과수원 >

## 생력화와 고능력우 사양기술

### 여주, 은아목장

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경기도 여주군 대신면
- 대표자: 조옥향
- 경영 개황

사육규모	착유우	육성우	1일 원유생산량
220두	100두	120두	2.5톤

- 개방형 축사 및 텐덤팔러(병렬식) 방식의 착유시설 보유
- 사료포 5만평, 초지 1만평을 경작하여 청예옥수수, 오차드그라스 등 자가조사료를 생산

#### ◆ 사업추진 경과와 실적

- 농장주는 현재의 농장 소재지를 개간하여 1983년부터 낙농을 시작하였으며, 시작 당시 젖소사육두수는 10두 미만이었으나 현재 100두 이상으로 증가
- 품종개량과 사육방법을 꾸준히 개선하여 40두 착유우 두당 평균년간 산유량은 10,230kg이며, 생산된 우유의 90% 이상이 1등급.
  - 1995년에 사육중인 젖소 중 전국 최다 산유량 15,573kg을 기록하여 전국 참피온상 수상
- 젖소 개체관리를 생애유량 개념으로 설정하여 목표 5만kg 수준에서 연간 1만kg 유량을 달성하도록 관리
- 고품질 우유를 생산하여 안정적인 판로 확보
  - 납유처: 연세우유

◆ 향후 계획

- 농가유가공협회를 결성하여 원유생산부터 시유판매에 이르는 농가 단위 시유생산체계 구축으로 소비기반 확대(추진 중)
- 유가공시설에 대한 법적 규제(수의사 확보, 법에서 정한 장비 및 시설 설치 등)로 농가단위 유가공업 추진에 애로

◆ 성공 요인

- 젖소 검정사업에 가입하여 철저한 젖소 개체 관리
- 젖소 두당 생애유량(5만ka) 개념을 도입하여 체세포수 감소를 실현 하는 등 양보다는 질적인 개선에 중점
- 자급조사료를 생산하여 유질 개선 도모
- 사양단계별 적정 영양급여와 충분한 양질의 조사료, 미네랄 급여, 자동화 시설 등으로 생산성 향상



<텐덤팔러 착유시스템>

## 작목반을 통한 공동생산

### 정읍, 소성 딸기 작목반

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 전북 정읍시 소성면
- 대표자: 강재식
- 경영개황

경영 특징	참여농가	면 적	시설	기술 특성
유기농 우수품종 보급	6호	3.2ha	비닐온실 양액시설	저농약 유기재배 난방절감기술

#### ◆ 사업추진 경과

- 1998년 6명으로 딸기 작목반 결성
- 1999년 농업기술센터의 지원을 받아 슈퍼 딸기 개발
- 공동합습을 통하여 우량딸기 종묘, 수막재배, 무공해 방제법 개발

#### ◆ 경영실적 및 성과

- 연간 소득 6,500만원/1ha
- 신품종 도입, 저농약 유기농 재배를 통하여 고품질 생산
- 수막재배를 통하여 연료비 절감

#### ◆ 향후 계획

- 품종 보급과 퇴화 방지를 위한 조직배양시설을 확보

#### ◆ 성공 요인

- 작목반 공동으로 신기술 실천(수막재배, 공중육묘, 액비제조 등)

## 생산조직에 의한 규모화

### 평택, 소사뜰 영농조합법인

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경기도 평택시 소사동
- 대표자: 윤상현
  - 조합원 5인으로 구성된 영농조합법인
- 경영 개황

경영 특징	참여농가수	면 적	시설	생산 품목
쌀생산 · 유통 계열화	220호	422ha	농기계, 건조 도정시설	무농약,저농약 쌀 생산 · 가공 판매 등

#### ◆ 사업추진 경과

- 1995년 조합원 5인 출자액 3억3천만원으로 영농조합 설립
- 매년 잉여금을 조합원에게 배당하지 않고 기계 · 시설장비를 확충한 결과 2002년 현재 총자산은 20억원에 이룸
  - 주요 농기계: 트랙터 4대, 콤파인 2대, 이앙기 2대, 건조기 10석, 차량 7대, 지게차 2대 등

#### ◆ 경영실적 및 성과

- 사업물량: 135,650가마/40kg조곡
  - 수매계약 물량: 76,650가마(고품질벼 29,300가마, 일반벼 47,350가마)
  - 임도정 물량: 59,000가마, ※도정수수료(80kg당) 6kg
- 계약재배: 220농가(최초 계약재배시 16농가)
  - 품종 전량 공급 : 추청, 고시히까리, 기누히까리
  - '96년부터 고품질쌀 생산 → 소비자를 단골고객화

- 대량거래처 현지방문 확인 → 비료, 농약일지 등
- 매취 및 수탁수매 병행, 수탁판매비율 35~40%
- 판매
  - 판매 가격: 무농약쌀 70,000원/20kg, 저농약쌀 58,000원/20kg
  - 판매 방법: '97년부터 소포장 택배, '00년부터 인터넷 판매
    - \* 소비자 인터넷 주문 → 생산자 도정 → 택배(2~3일) → 소비자
  - 대형 거래처: 직거래매장(인천, 양재, 가락, 천호동 체인점), LG백화점
    - \* 대형매장은 20kg 포장, 택배는 소포장 4~5kg 중심

◆ 향후 계획

- 인터넷 판매를 통하여 유통마진 축소, 안정적 판매기반 구축

◆ 성공 요인

- 고품질 품종 공급 등 기술지원, 독창적인 수확 후 처리기술을 통하여 브랜드에 대한 소비자 신뢰기반을 구축
- 대량거래처에 대하여는 쌀 재배과정에 대한 현지 확인을 통하여 신뢰 기반을 구축하고, 저온저장, 가공 후 15일내 소비자에게 공급할 수 있는 유통시스템 등을 통하여 밥맛 좋은 쌀 공급



<청결미가공시설>

## 육묘에서 판매까지 공동

### 나주, 산포농협

#### ◆ 추진 경과와 현황

- 농산물시장개방에 대응하기 위해서는 관행농법으로는 어렵다는 인식에서 고품질 유기농 채소를 생산으로 전환
- 육묘-생산지도-판매의 전단계를 협동조합 중심으로 일체화하는 고품질의 농산물을 생산하여 공급하는 체제를 구축
  - 품목: 풋고추(70호), 피망(65호), 애호박(14호)
  - 토양검정, 토양개선 → 육묘생산 공급 → 영농지도(농사법 매뉴얼) → 공동선별, 공동계산
- 판매능력 제고를 위해 전속출하체제로 전환
  - 작목반과 출하시장을 일치시켜 출하시장 정보를 신속히 입수하고, 시장요구 상품을 생산하도록 지도함으로써 안정적 거래관계 형성
  - 산지개발을 위해서는 작목반별 영농지도, 시장지도, 상품개발 지도 등을 지속적으로 실시

#### ◆ 경영실적과 성과

- 육묘장은 95년에 나주시 연합사업으로 추진되었으나 적자규모가 확대되면서 산포농협이 인수하여 단독사업으로 추진
  - 영농지도, 판매담당 등이 없는 상태에서의 육묘사업은 농가의 신뢰성을 확보하지 못하여 실적이 저조
- 육묘장의 2002년 매출액이 15억원에 이르러 적자 상태에서 탈피
  - 일반 고추묘 80원/개, 접한 고추묘 200원/개
  - 나주세지 멜론 묘의 70%를 공급
- ※ 나주세지 멜론 : 전국적으로 가장 우수한 산지 공동계산조직의 하나로서 멜론에서는 가장 높은 브랜드를 구축

◆ 향후 계획

- 육묘장-농장-판매장 3곳이 일체화된 의사결정으로 서로를 보호하는 수직적 관계를 형성하고 이의 중심 역할을 농협이 담당
  - 고품질의 안전농산물을 생산하기 위하여 육묘 단계부터 조직적으로 관리
  - 생산단계를 과학적으로 매뉴얼화한 영농기법을 적용하여 그 내역을 기록하는 생산이력제를 확립
  - 판매장에서는 산지와 출하처가 결정되어 있는 전속출하제로 소비자가 요구하는 상품을 개발
- 지속적인 작목반 단위 영농교육으로 안정적 출하체제를 3년에 완결

◆ 성공 요인

- 산지유통 개선을 위해서는 영세한 조합이지만 먼저 전담인력을 배치하는 선 투자를 실시하여 판매능력을 제고하고, 산지를 개발하는 체제로 전환함으로써 조합이 리더쉽을 확립
  - 일반적으로 농협의 유통담당자는 2인에 불과하지만 산포농협은 5명 전속인력 배치
- 영농교육을 지속적으로 실시하여 작목반의 조직화에 성공



<자동화 육묘장>



<출하를 위한 포장작업>

## 대규모 계약재배와 지역브랜드화

### 철원, 동송농협미곡종합처리장

#### ◆ 일반 현황

- 철원평야의 대규모 쌀 생산지역 , 호당 평균규모 2.4ha
  - 민통선 접경 청정지역의 이미지를 상품화
- 1990년대 초부터 농업기술센터 중심으로 친환경농업 기술을 보급하고 단지를 조성하여 동송농협과 계약재배

#### ◆ 경영 실적

- 계약재배농가 황석현
  - 경영규모 12ha(그중 임차 6ha), 농지구입자금(1억4천만원) 상환중
  - 중형기계화 체계에 의한 이양재배
  - 동송농협과 전량 계약재배('02 단가 17만원/80kg)
- 동송농협 RPC
  - 산물벼로 수매하여 냉각저장, 연간 가공능력 1만톤
  - 생산품목과 브랜드: 철원오대(품질인증미), 철원 청결미
  - 대량거래처: 그랜드마트, E마트, LG유통



<철원 오대미 브랜드>

## 친환경농업 단지 조성 및 생산 차별화

### 홍성, 문당리 친환경농업단지

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 충남 홍성군 홍동면 문당·금평리
- 대표자: 주형로
- 오리농법 참여농가 372호(313ha)

#### ◆ 추진경과와 실적

- 마을 지도자 주형로씨를 중심으로 '93년부터 오리농법 단지조성 착수
- 1999년 농림부의 친환경농업 시범마을로 지정
- 2002년부터 문당리 인근 5개 마을 전농가 참여, 홍동오리쌀 브랜드화에 성공, 농협유통과 생협 등에 납품, '02년 매출 50억원
- 2002년 정보화시범마을로 지정되어 홈페이지를 통한 인터넷 판매
- 2003년부터 자체 가공처리시설(가공능력 3천톤)을 설치 운영하고 있으며, '02년부터 인터넷 판매
- 친환경농업 실천 체험교육장을 운영하고, 도시소비자 및 단체회원을 초청, 생산자와 소비자의 만남 등 다양한 이벤트 행사를 추진중



<오리 방사>

## 고랭지 특성을 살린 파프리카 재배

### 합천, 파프리카 작목반

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경남 합천군 가야면
- 대표자: 양무천
- 경영 개황

경영특징	참여농가	면적	시설	기술특성
고랭지 수출상품개발	12호	6ha	유리온실 (일부 비닐온실) 양액시설	수경재배

#### ◆ 사업추진 경과

- 1988년 작목반 결성, 초기 구근을 수입하여 화훼(백합, 장미 수경재배 등) 재배 및 수출
- 초기에는 토양재배 방식을 채용하였으나, 품질 고급화를 위해 수경재배 기술로 전환
- 1994년 전국 최우수 작목반 수상
- 1995년 와이드스팬형 유리온실 3,800평 신축
- 2000년 일본 수출시장을 겨냥하여 파프리카로 작목 전환
  - 고랭지 특성을 활용하여 노지 파프리카와 달리 여름에도 수확할 수 있다는 유리성에 착안
- 2003년 현재 작목반원 12명이 유리온실+비닐온실 총 18,000평 규모로 경영

#### ◆ 경영실적 및 성과

- 고랭지의 특성을 활용하여 여름철 단경기 출하로 소득 증대

- 일본 시장에서 “합천파프리카”로 브랜드화에 성공하였으며, 고랭지 지역으로 재배기술 파급
- 저농약 수경재배를 통하여 고품질 수출상품화에 성공
  - 대일본 수출실적: 2001년 7억원, 2002년 14억원

◆ 향후 계획

- 파프리카의 규격과 색택을 향상시키는 등 품질 개선을 통하여 수출 시장 확대 및 다변화 추진

◆ 성공 요인

- 고랭지 특성을 활용한 대체작목의 재배기술을 정착(전국 최초의 고랭지 파프리카 재배단지)
- 고품질 및 물량 안정공급을 통하여 일본 시장에서 신뢰 확보



<고랭지 유리온실>



<파프리카 (적색)>

## BT 산업화와 기능성상품 개발

### 진주, 성호장생도라지

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경남 진주시 금곡면
- 대표자: 이성호
- 경영 개황

경영특징	계약재배농가	면 적	시설	기술 특성
도라지 가공상품 개발	237호	48.7ha	연구시설 가공시설	장생 도라지 재배법

- 가공시설: 공장부지 1,865평, 투자액 31억원, 종업원 23명

#### ◆ 사업추진 경과

- 1954년부터 다년생 도라지 재배 연구를 계속하여 1991년 “다년생 도라지 재배법” 세계최초 특허 취득
- 1993년 다년생 도라지 연구소 설립(진주전문대 등 4개기관과 연계)
- 1995년 “성호 다년생도라지 영농조합법인” 설립 및 '96년 정부지원 산지 가공업체 지정
- 1999년 농림부 “신지식농업인”으로 선정, 유통 판매전담의 (주)장생도라지 설립
- 1999년 홍콩총관 및 일본지사 설립, ISO 9001 국제품질인증 획득
- 2000년 유망중소기업 선정(중소기업청, 농협), 제6회 세계농업기술 대상 수상(농진청)
- 2001년 전통식품 품질인증, 우수벤처기업선정(한국일보)
- 2002년 진주 바이오21센터 입주
- 2003년 주류제조업면허증 취득

◆ 경영실적 및 성과

- 2002년 매출액 33억원(수출 3억원)
- 8종 17개 품목의 도라지 가공식품 생산
- 저농약 수경재배를 통하여 수출상품화(2002년 14억원 수출)
- 특허 출원: 국내특허 13건, 국제특허 3건, 국내 상표등록 11건, 해외 상표등록 4건

◆ 향후 계획

- 수출 확대 및 다변화
- 소비시장 확대를 위한 기호식품 개발

◆ 성공 요인

- 45년간 도라지 단일 품목에 대한 재배 및 상품화 기술 개발 노력



<장생도라지 뿌리>

## 작목반 단위의 공동계산제

### 영동, 한천 포도 작목반

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 충북 영동군 황간면
- 대표자: 민병식
- 경영 개황

경영 특징	참여농가	면 적	시설	기술 특성
공동선별, 공동계산제	43호	23.3ha	비가림 시설	표준재배관리 비가림재배

#### ◆ 사업추진 경과

- 1995년 포도농가 경영주 30명으로 작목반 결성
- 1997년 전국 최초로 작목반 단위의 공동계산·공동출하 시작
- 1998년 양재동 농협하나로마트 개장시 납품계약 체결
- 2003년 작목반원 43명이 10억 매출 실현

#### ◆ 경영실적 및 성과

- 공동계산제를 통해 농가수취가격 10% 정도 증가
- 철저한 품질관리를 통하여 대형매장 고정거래처 확보

#### ◆ 향후 계획

- 소비자 기호 변화에 대응한 신상품(청색, 홍색, 대립계) 개발

#### ◆ 성공 요인

- 지속적인 재배관리 교육(연간 4회 이상)

## 생산조직에 의한 상품브랜드화

### 양평, 개군한우 초우회

#### ◆ 일반현황

- 소재지: 경기 양평 개군면
- 대표자: 김용봉
- 경영 개황

참여농가수	사육두수	호당규모	연출하두수
50호	1000두	200두	450두

#### ○ 사양방법

- 개방형 톱밥축사에서 비육되고 있으며, 가축분뇨 처리는 기계화(스키드로라로 수거후 처리)
- 4~5개월령에 입식하여 24개월 비육 후 출하(출하월령 28개월), 출하체중은 평균 660kg
- 한우개량단지에서 생산된 송아지 구입하고 있음. 구입장소는 양평우시장이며, 부족분에 한해 홍천우시장에서 구입
- 사료효율을 제고하기 위해 자가 TMR사료를 생산하여 시험비육중

#### ◆ 사업추진 경과

- 양평 개군면 한우농가 23호가 1987년 11월 영농법인 초우회를 설립하고 자체규약을 만들어 자율협업경영을 실시
- 초우회 설립 취치는 한우사육 과정에서의 투입되는 노동시간을 절감하고 공동 사료구입, 사양관리, 거세 장기비육을 통하여 고급 브랜드육을 생산하는 데에 있음.

#### ◆ 경영실적과 성과

- 개군한우는 거세와 고급육 생산 프로그램을 통하여 개군한우브랜드로 시장에서 차별화되고 있음. 주요판매처는 대형판매장(분당 삼성플라자)이며, 출하물량의 60% 이상을 직거래
- 삼성플라자에 출하되는 물량은 이천소재 도축장인 신영축산에서 이루어지고 있으며, 직거래 이외의 물량은 농협계통출하
- 1등급 출현율은 출하두수의 80%로서 2003.4월 전국 한우거세우 1등급 출현율 54%와 비교시 매우 높은 수준
- 호당 연평균 소득은 1억 8천만원(180만원/두×100두) 수준

◆ 향후 계획

- 사료효율을 제고하기 위해 자가 TMR사료 생산 급여(시험 비육중)
- 고정 판매처 개발 확장

◆ 성공 요인

- 개량단지에서 생산된 우수한 송아지 구입
- 거세를 통한 장기비육
- 고급육 생산프로 그램



<경기도 품평회>



<공동사육 축사>

## LPC 중심의 계열화

### 원주 축산물종합처리장

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 강원 원주시 가현동
- 대표자: 김석춘
- 도축 가공 능력 및 현황

대지면적	건축면적	1일 도축능력	가동율
10,000평	9,400m <sup>2</sup>	한우 50두, 돼지 750두	한우 64% 돼지 100%

- 2002년 12월 농림부로부터 위해요소중점관리(HACCP) 업체로 지정되어 위생관리 수준 인정
- 참여농가 현황
  - 양돈농가: 60호(직접계약농가 10호, 간접계약농가 50~60호)
  - 한우농가: 20호, 대부분 중간상인 위탁도축 물량

#### ◆ 사업추진 경과

- 원주 LPC는 2000년에 시설이 완공되어 사업이 시작되었으며, 1일 도축능력은 소 50두, 돼지 750두 수준
- LPC 사업목표는 축산물 생산, 도축, 가공, 판매를 일괄처리(계열화)하고 지육, 냉동육 중심의 유통체계를 부분육, 냉장육, 브랜드육 유통체계로 전환하고자 하는데 있음.
- LPC 건설은 1997년 외환위기로 크게 위축되었고, 2000년, 2002년 구제역 발생으로 돼지고기 수출이 중단됨에 따라 가동율이 크게 낮은 상태여서 경영상의 어려움이 있음.

◆ 경영실적과 성과

- 한우고기 및 돼지고기의 부분육 및 냉장육 유통체계를 구축하고, 브랜드육으로 시장 차별화
- 2003년(1~4월) 월 평균 도축물량 한우 956두, 돼지 23,628두임. 도축가동률 한우 64%, 돼지 105%
  - 현재 운영중인 LPC 9개소 중에서 가장 높은 가동율 실현
- 브랜드명: 6월의 아침(The morning of Meat World)
- 6월의 아침 입점점포: 롯데마트 및 월마트, 직매장 등 18개소
- 도축세납입규모: 월 7천만원 (돼지 37백만원, 소 33백만원)

◆ 향후 계획

- 한우 도축 가동율을 단계적으로 제고
- 대일 돼지고기 수출 재개

◆ 기타 사항

- 도축장 수가 너무 많고 도축장간 도축수수료의 할인경쟁으로 LPC 경영 악화
- LPC 운영활성화를 위하여 운영자금에 대한 무이자 지원, 전기요율을 산업용에서 농업용으로 전환, 도축세 폐지 및 도축수수료 차별화 등에 대해 검토 요망

## 협동조합형 계열화

### 이천, 도드람양돈조합

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경기도 이천시
- 대표자: 진길부
- 경영 개황

조합원수	사육두수	계열참여농가	평균 모돈수
600명	816천두 (전국의 9.1%)	75호	180두

- 도축: 안성 LPC(HACCP인증업체)에서 임도축
- 가공장: (주)바른터(ISO9001인증업체)에서 임가공
  - 도드람이 (주)바른터 지분의 40%를 보유함.
- 도드람포크 브랜드 출하두수: 1일 750두, 연간 27만두(모돈180두×75호×자돈10두×2회전)

#### ◆ 사업추진 경과

- 1990년 10월 양돈농가 13명이 이천양돈조합을 설립하고, 이듬해 1월에 (주)도드람을 설립. 1992년 11월에 (주)도드람유통을 설립. 1993년 3월에 도드람사료를 출시하고 브랜드육 도드람포크를 출시하게됨에 따라 본격적인 계열화사업 추진
- 1994년 도드람 포크를 일본에 수출하기 시작하였으며, 1997년에는 일본후생성 검역면제업체로 지정. 1998년부터는 국내최초 농장실명제를 도입하여 운영 중
- 1996년 도드람양돈축협 설립. 2000년 8월에 도드람양돈조합으로 명

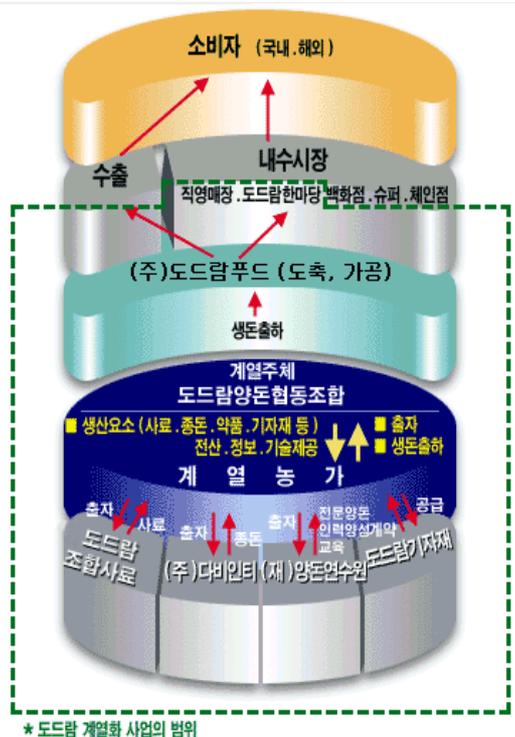
칭을 변경하고 농협중앙회에 회원으로 가입. 2003년 3월 전북양돈 조합과 광주전남양돈조합과 합병하여 통합양돈조합으로 출범

◆ 경영실적과 성과

- 도드람 용가공품의 “도드람포크” 브랜드화
- 2001년 6월 돼지고기 KS마크 획득
- 판매처 개발
  - 롯데백화점을 시작으로 백화점 매장 입점 진출
  - 대형유통업체 83개소, 도드람직매장 33개소, 도드람 한마당 32개소, 돈까스마을 9개소, 야미돈가스 16개소
- 양돈 조합계열화를 통한 농가의 소득안정 및 수급조절
- 계열화사업에 참여하고 있는 회원농가의 안정적 고소득 실현

◆ 성공 요인

- 도드람 계열화: 종돈, 사료, 사양관리, 판매 통일
- 우수종돈(3원교잡종 LYD)개발 및 조합이 원료돈 공급주체로써 도드람포크 출하농가 선정 관리
- 엄격한 품질관리 및 규격돈 (105-115kg) 출하 준수와 출하전 항생제 투여 금지
- 전 유통단계의 냉장유통체계 및 브랜드육을 생산, 소비자로부터 브랜드이미지 제고



## 계열화에 의한 안정영농 실현

### 이천, 두레영농조합법인

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경기도 이천시 대월면
- 대표자: 손중서
- 경영 개황

참여농가	사육두수	모돈수	연출하두수
5명	12,000	940두	18,480두 (도드람포크 출하: 1만두)

#### ◆ 사업추진 경과

- 1994년 UR에 대비하여 협업경영을 통한 생산성 향상과 생산비 절감의 필요성을 인식하면서 5명의 양돈농가 모돈 300두 규모로 시작하여 지금은 940두 규모로 성장

#### ◆ 경영실적과 성과

- 도드람 사양관리프로그램으로 비육하여 전량 도드람조합에 출하함. 포드람포크 브랜드 출하두수중 A등급 출현율 45.7%, B등급 27.4%
- 연간 조수입은 35억원 수준으로 소득은 약 5억원
  - 조수입: 18,481두 × 출하체중 100kg × 2602원/지육kg × 지육량 67.13% = 35억원

#### ◆ 성공 요인

- 조합계열화를 통한 사양관리로 경쟁력을 확보, 안정적 출하
- 2사이트(번식, 자돈/비육위탁) 운영으로 질병예방 및 관리효율 제고

## 육계계열화로 공동이익 추구

### 성남, (주)마니커

#### ◆ 일반현황

- 소재지: 경기도 성남시 상대원동
- 대표자: 손형석
- 경영 개황

참여농가	사육두수	호당사육규모	1일 도계규모
189호	790만수	42,000수	15만수

- 종계, 도축, 가공, 유통이 모두 수직 계열화되어 있으며, 사료부분은 주문자생산(OEM) 방식으로 이루어지고 있음.

#### ◆ 사업추진 경과

- 1985년 대연식품을 설립하고 다음해에 도계장을 준공한 후 본격적인 도계육 생산과 영업을 시작함. 1990년 농림부로부터 육계계열화사업 주체업체로 지정됨. 1991년 사육사업을 시작으로 계열화사업 착수. 1993년 부화장을 준공하고 1995년에는 종계장을 준공
- 1997년 ISO 9001 인증을 획득하였으며, 1998년 대상그룹으로부터 마니커를 인수하였으며, 1999년에는 국내 최초로 미국에 삼계탕을 수출함. 2001년 매출규모는 1000억원에 이르며, 국내 2위의 시장지위를 확보하고 있음.

#### ◆ 경영실적과 성과

- 마니커는 (주)하림에 이어 국내 2위의 시장지위를 확보하고 있는 육계계열업체. 98년 대연식품에서 마니커로 상호변경하고 대상그룹

소속 육계회사인 대상마니커를 인수. 이에 따라 99년에는 전년대비 약 72%의 높은 외형신장세를 시현. 육계가격의 높은 변동성에도 불구하고 수직적으로 계열화된 양호한 사업구조, 양호한 재무구조를 기초로 비교적 안정적인 수익구조를 유지

- 개발 브랜드: 마니커 DHA닭고기
- 계열농가 호당 소득은 5000만원(=42,000수×육성율95%×5회 전×노동보수170원/kg×1.5kg)임.

◆ 향후 계획

- 일본 수출, 고품질 닭고기 생산

◆ 성공 요인

- 시세에 관계없이 계열업체 위탁사육으로 안정적인 노동보수와 인센티브로 농가소득 안정
- 계열업체에서 사양관리 프로그램 보급, 생산성여부에 따라 인센티브 제공

## 양계 계열화 및 기능성 상품 개발

### 농업회사법인 조인(강남GPC)

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경기도 용인시 신봉동
- 대표자: 한재권
- 계란생산량: 1일 65만개, 월 2000만개
- 육성계농장 4개소, 부화농장 3개소, 실용계농장 5개소, GPC 2개소
  - 용인 본부GPC, 여주 가남 GPC

#### ◆ 사업추진 경과

- 1979년 8월 서울 내곡동에 강남 부화장 설립을 시작으로 하여 용인농장 및 용인부화장 건립(1982), 경기도 평택에 송탄 육성농장 건립(1985), 송탄 농장 건립(1987), 충남 아산에 둔포농장 건립(1989)으로 계란 생산량을 증가시켜 왔으며, 1992년 12월에는 경기도 평택에 강남유통 GP센타를 설립하여 양계산물 유통사업에 본격적으로 참여하기 시작
- 1993년 5월에 경기도 평택에 송탄 1부화장 건립하고 1994년 12월 송탄 2부화장을 건립하였으며, 1996년 10월 경기도 여주에 첨단시설을 갖춘 고밀도 산란계 가남농장을 건립
- 1997년 11월 가남농장내에 In-line 시스템을 갖춘 강남 유통 GP센타를 추가적으로 건립하여 계란 등급화와 브랜드화를 선도. 2000년 10월에는 (주)조인에서 생산된 계란이 경기도지사가 인증하는 G마크 사용상품으로 선정

#### ◆ 경영실적과 성과

- 다양한 브랜드란 생산을 통하여 시장점유율 제고

- 기능성계란: 닥터IGY(위장염 항체투입), 아크네스제로(여드름 예방)
- 영양란: 영양란, 영양왕란
- 특수란: 홍화란, 목초란, 유정란
- 일반란: 왕중왕란, 알동이
- PB제품: 청정란, E-PLUS판란, 싱싱왕란
- OEM제품: 알짜란(비타민강화계란)
- 개발브랜드: 경기도지사인정 G마크 획득
- 연매출: 140억원

◆ 향후 계획

- 소비기반 확대로 시장점유율 제고

◆ 성공 요인

- 계란의 가공처리 및 포장의 규격화 등으로 고부가가치 창출 및 대외경쟁력 제고



<폐쇄형 자동화 산란계 사육>



<계란 세척작업>

## 기업형 화훼 계열화

### 임실, (주)로즈피아

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 전북 임실군 오수면
- 대표자: 이택현
- 경영 개황

경영특징	참여농가	면적	시설	기술특성
생산·유통 계열화	23호 (12개 법인)	18.3ha	첨단온실 선별장 저온저장 시설	영농조합법인 주도의 산지유통시스템

- 종사자: 임직원 40명, 참여농가 23호(전남북 12개 법인)
- 사업규모: 유리온실 18.3ha, 선별장 330평, 냉장저장고 100평,  
냉동탑차, 포장기 등
- 일일 작업량: 9만본
- 2002년 출하실적: 70억원 (수출 470만\$)

#### ◆ 사업추진 경과

- 2000년 1월 전남북 재배농가 15명이 첫 발기인 대회를 개최
- 2000년 7월 자본금 2억5천만원으로 (주) 로즈피아를 설립, 장미 32,000송이 첫 수출
- 2001년 3월 장미 1천만 송이 돌파
- 2002년 ISO9001:2000 인증 획득 및 2066만본 출하, 470만\$ 수출
- 2003년 수출 525만\$ 목표로서 화훼류 국가 수출목표 712만\$ 중 66%에 상당

◆ 경영실적 및 성과

- 2001년 대비 40% 매출 증가(2001년 50억원)
- 우리나라 장미 수출액의 40%인 470만\$ 수출
- 고품질 생산·유통시스템에 의한 브랜드화 제고
  - 콜드체인 시스템에 의한 효율적 운영
  - 연중 출하시스템 및 예냉처리기술 확립
  - ISO국제품질규격 획득으로 품질경쟁력 확보
  - 구매파워와 시장교섭력 강화

◆ 향후 계획

- 2003년 매출액 30% 성장 목표(수출 525만\$)

◆ 성공 요인

- 고품질 대량생산을 위한 기술지도(농촌진흥청 원예연구소와 제휴)
- 국내외 표준 규격준수(ISO 9001 인증)
- 공동선별, 공동출하, 공동계산제 실시
- 브랜드제고 등을 통한 시장교섭력 강화
- 물류표준화 및 물류비 절감



<유리온실 장미>



<장미 선별>

## 계약재배와 안정적 판로 확보

### 부안, 새만금영농조합법인

#### ◆ 추진 경과와 현황

- 1995년에 군납이라는 거래처를 확보한 후 산지유통센터를 건립하면서 농가와 양파 생산 계약재배를 실시하면서 지속적으로 추진
  - 당시 부안군에서는 양파재배가 전무한 상태에서 계약재배 농가를 섭외하고 판로 개척
  - 현재 계약재배 농가 : 250농가
  - 자체 채종장에서 생산한 종자를 공급하고 전량 계약수매
- 정기적인 생산자 교육 및 뉴스레터 발송으로 고품질 생산기반의 구축과 함께 철저한 사후관리로 상품의 이미지를 제고
  - 철저한 계약관리와 농가에 대한 영농교육의 확대로 단일조직체계를 형성
  - 연 3회 이상 세미나 실시, 연 10회 이상 가정통신문 발송으로 생산관리 정보를 제공하여 고품질 양파를 생산(특히 친환경 키토산 농법 도입)
- 시장여건이 호전될 경우에는 계약가격 이상을 보전하여 줌으로써 농가의 안정적 판로와 수취가격을 보장
  - 10년간 100% 계약 이행률을 시현
- 연작피해의 방지를 위하여 양파 후작으로 콩을 재배하도록 하고, 원료 콩의 공급과 동시에 생산한 콩을 전량 수매

#### ◆ 경영실적과 성과

- 취급량 확대
  - 7,348톤(99) → 7,777톤(2000) → 9,950톤(2001)
- 매출액 및 순이익 증가

- 매출액 : 2,798백만원(99) → 3,696(2000) → 4,020(2001)
- 순이익 : 132백만원(99) → 177(2000) → 193(2001)
- 고정계약가격 : 4,300원/20kg
  - 2002년의 경우 가격조건이 양호하여 5,300원으로 사후 보정

◆ 향후 계획

- 10만평 단위의 재배지를 5개 정도 개발하고 기계화하여 생산비를 100원/kg으로 인하하는 산지개발을 추진
  - 중국 현지의 양파가격이 150원/kg 수준인 점을 고려하여 이 정도 이면 중국과 경쟁이 가능하므로 향후 수출확대를 추진
- 생산이력제를 도입하여 기능성, 고품질 양파생산을 확대

◆ 성공 요인

- 영농조합법인으로 개인 법인이지만 생산농가와 계약재배로 일체화된 생산체제를 구축
- 지속적인 생산자 교육과 상품개발로 생산농가의 신뢰를 얻고 정예화함으로써 100%의 계약 이행을 달성



<양파 수매 작업>

## 매취사업으로 협동조합 유통활성화

### 아산, 도고농협

#### ◆ 일반 현황

- 도고지역은 쪽파 생산의 대표적 산지로서 쪽파의 수취가격을 제고하고자 위생세척 및 예냉처리한 간쪽파 상품개발을 계획하고 산지 유통시설 투자(95년 17억원)
- 채소출하 계약사업에 의해 계약재배사업을 실시하면서 공동선별을 추진하여 산지이미지 제고효과를 얻음.
  - 쪽파는 9월부터 다음해 5월까지 생산

#### ◆ 사업추진 경과

- 쪽파 취급량이 부족하고 가동률이 낮아 유통센터의 수익성이 낮은 상태에서, 이를 개선할 수 있는 방안을 모색하던 중 총각무 반가공이 효과적일 것이라는 아이디어를 포착하여 1997년부터 시작
  - 당시 도고농협 관내에서는 총각무 생산기반이 전무한 상태이어서 외부지역에서 매취하여 반가공하여 김치공장에 출하하는 방식으로 유통센터의 효율성을 제고(투자확대 : 7억원)
- 총각무는 시기별로 전남 무안에서부터 인근 홍성 나아가 강원도 고랭지 등에서 계약재배에 의해 조달하여 연중 공급체계를 구축
  - 다른 지역산지 계약은 농협계통을 통하여 종자를 공급하고, 출하 시기를 조절할 수 있는 계약재배를 체결
  - 연초에 월별 공급단가를 결정하여 안정적 물량을 확보
- 총각무 반가공의 상품성 제고를 위해 크기 기준과 잔류농약 검사, 세척 등의 노력으로 상품성을 인정받으면서 매출액이 신장
  - 총각무 반가공이 성공하면서 관내에서 그동안 재배하지 않던 총각무 재배면적이 확산되는 효과

- 현재는 총각무 취급에서 관내 생산이 차지하는 비중 20%로 확대

◆ 경영실적과 성과

- 총각무 반가공 취급이 상품성을 높이면서 산지유통센터의 매출액이 점차 증대되는 추세
  - 매출액: 4.6억원(96년) → 54억(2000) → 69억(2001) → 76억(2002)
- 2002년 76억원의 매출액 중 총각무 매출액이 45억원을 차지
- 총각무 반가공사업의 성공에 따른 효과
  - 산지유통센터 가동률을 1.5개월 휴식기를 제외한 연중가동 달성
  - 총각무 반가공을 위한 농외취업으로 연간 15억원의 소득 창출
  - 총각무 상품화 성공에 따른 거래관계의 형성으로 쪽파는 물론 열무, 배추 등 안정적 거래처를 확보

◆ 성공 요인

- 총각무 반가공은 소규모 업체들이 담당하고 있는 상태에서 도고농협은 후발업체로서 농협 네트워크를 활용한 안정적 공급능력 확보
- 세척과 냉장 및 품질검사에 의한 깨끗한 품질의 상품을 공급
  - 잔류농약 검사로 상품의 안정성을 제고



<총각무 세척작업>

## 고랭지채소 공동출하조직

### 평창 대관령원예협동조합

#### ◆ 추진 경과와 현황

- 고랭지 채소 대부분이 여름 수확이기 때문에 원예협동조합에서 예냉시설, 저장시설, 공판장시설 등을 보유
- 출하방법: 공동선별 및 출하
- 출하처: 농협물류센터, 종가집 김치
- 경영개황

재배방법	농가수	면적	호당면적	주요생산품목
고랭지	11,530호	24,473ha	2.1ha	씨감자, 배추, 양파, 대파 등

#### ◆ 경영실적 및 성과

- 공동출하 하고 있는 주요 품목은 감자, 배추, 대파 등이며, 해당 품목의 상품성 향상과 비용절감을 위하여 공동선별 및 출하를 실시하고 있음. 공동판매로 시장교섭력을 제고하여 농가 소득 증대

#### ◆ 향후 계획

- 수급 조절능력 제고 및 농가소득 증대

#### ◆ 성공 요인

- 계획생산을 위하여 작목반을 구성하여 운영중이며, 작목반 단위로 공동선별하여 특·상·중·하품의 구분으로 품질을 규격화
- 실제 생산량이 계약분 보다 부족할 경우 매취사업을 통하여 보충하고, 잉여생산량이 있을 경우 출하경로를 달리하여 출하

## 공동계산으로 산지유통 혁신

### 상주, 외서농협

#### ◆ 추진 경과와 현황

- 상주지역의 황금배는 나주나 평택 등 다른 지역의 배와 비교하여 인지도가 낮아 농가수취가격이 낮고 판로의 안정성도 부족
- 98년에 농협물류센터 개방과 함께 이와 직거래를 도모하면서 철저한 선별로 상품성을 제고하기 위하여 공동계산제를 도입
  - 처음에는 10명의 조합원이 참여하였으나 2000년에는 116명, 2002년에는 인근 조합의 조합원까지 사업참여가 확대
  - ※ 공동계산: 일정기간 출하한 농산물을 공동으로 판매하고, 품질등급별로 동일한 가격으로 정산하는 것으로 협동조합의 판매방식
- 상주 외서조합의 공동계산제는 상품관리를 위하여 공동선별을 하고, 조합이 판매처와 판매시기 그리고 판매가격을 결정하여 판매를 전담하는 “3불문 원칙”을 철저히 실천
  - 공동계산을 실시하면서 철저한 선별이 이루어지고, 품질제고를 위한 재배기술의 정보교류가 활성화되어 최고의 품질을 생산
  - 인지도가 낮은 상주 외서 배의 인지도를 높여 현재는 다른 지역보다 더 높은 가격으로 판매하고, 대형할인매장, 수출 등에서 안정적인 거래관계를 형성
- 홍수출하 방지를 위해 추석 전후를 구분하여 공동계산을 실시
  - 시기별 출하비중 : 추석 전 30%, 추석 후 계약출하 40%, 저온저장 30%

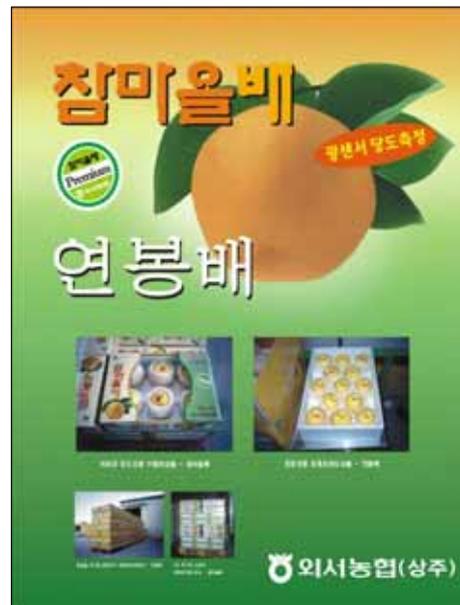
#### ◆ 경영실적과 성과

- 참여조합원 수의 확대
  - 참여농가 수: 10호(98년) → 116명(2000) → 206명(2002) → 227명(2003)

- 조합원 수의 확대에 따른 취급물량의 확대로 안정적 공급능력 확보
  - 2002년 취급물량 : 1,358톤
  - 취급액 : 24억 4,200만원
- 공동계산제 실시로 농가수취가격이 높아지면서 조합의 취급수수료를 인상에도 불구하고 농가 불만은 없음.
  - 수수료율 : 2%(99) → 일반 3%, 특 5%(2000) → 5%(2001)
  - 수수료율 인상과 취급물량 확대로 조합 판매사업의 수입이 계속 증가(현재 1억 2천만원 수준)

◆ 성공 요인

- 공동계산제를 농가수취가격 제고에 두지 않고, 산지유통혁신의 수단으로 인식
  - 수취가격 제고보다는 산지유통혁신을 목표로 설정하고, 이를 위한 조합원의 의식 전환추진
- 조합과 조합원간의 신뢰관계 형성
  - 작목회는 조합원의 조직화와 내부 의사결정의 조정을 담당
  - 조합은 비전과 시장정보를 조합원에게 전달하면서 유통 전담
- 명확한 운영원칙을 수립하여 의견대립을 방지
  - 참여개방과 차별화의 원칙을 확립하여 참여기회는 확대하고, 조건을 이행하지 않는 조합원에게는 엄격한 책임을 부여



## 농업인 인터넷 직거래

### 칠곡, 배문열 농가

#### ◆ 추진 경과와 현황

- 1994년에 고향인 경북 칠곡에 귀향하여 영농을 시작
- 당시 홍화씨는 국내가격의 10% 수준에 불과한 중국산이 지배하여 국산은 판매가 어려운 실정. 배문열씨는 '96년부터 PC통신을 이용한 온라인 판매(“빠에 좋은 홍화씨”) 시작
- 중국산과 차별화하여 전자상거래로 판매한 결과 판매실적도 상승하게 되어 국내산 홍화씨 시장을 새로 개척

#### ◆ 경영실적과 성과

- 매출액: 1,000만원(95년) → 4,000(97) → 250,000(2002)
- 2002년에는 1만 5,000평을 계약재배 실시

#### ◆ 성공 요인

- 국내산 홍화씨로 소비자의 신뢰를 획득
- 인터넷 홈페이지를 이용한 소비자와 직거래(회원 수 15,000명)

The screenshot shows the homepage of the Honghwa website. At the top, there is a navigation bar with language options (English, Japanese, Chinese) and utility links (Online Inquiry, Membership, Information Correction, Mail List, Delivery). The main content area features a central banner for 'Honghwa' (홍화씨) with an image of the product and text stating it is a 100% domestic product. To the left is a vertical menu with categories like 'First', 'Honghwa Farm', 'Honghwa Method', etc. To the right is a 'Community' and 'Service' section with links to forums, newsletters, and other services. The footer includes '농장소식' (Farm News) and 'more' links.

## 마을 공동형 도농교류

### 화천 신대리

#### ◆ 추진 경과와 현황

- 신대리는 50여 가구가 살고 있는 강원도 화천군 상서면에 위치한 평범한 농촌마을
  - 2000년 7가구로 토고미 환경농업(오리농법) 작목반 결성. 경작지 조건이 오리농법에 적합하고 오리농법 쌀농사 수입이 상당하다는 것이 증명되면서 면적 확대
- 2001년 강원도의 정책 사업인 새농어촌건설운동에서 우수마을 선정을 목표로 주민참여형 생태마을, 농촌관광마을 가꾸기 추진
  - 농림부 녹색농촌체험시범마을 대상마을
  - 제1회 농협 마을 가꾸기 경진대회 최우수마을
- 마을 가꾸기 일환으로 2001년 6월 도시민 대상 오리입식 이벤트를 성공적으로 개최하면서 신대리 주민은 농촌관광의 가능성 발견
  - 마을주민이 직접 마을 내 폐가를 전통 초가집으로 개축하여 작은 전통농기구박물관 조성, 마을 안길 시멘트 포장을 일부(1/3정도) 걷어내고 자갈 깔기 및 나지막한 관목 심기, 마을 내 폐교의 리모델링을 통한 농산물 전시장 겸 단체방문자 숙박시설 조성, 마을 공동부지를 활용 30평 규모 가족단위 펜션 신축 등 농촌다운 생활환경 정비 추진
  - 도시민들에게 미나리, 생수 등을 무료 제공하고, 소달구지 타기, 새끼 꼬기, 눈에 오리넣기, 코뚜레 만들기, 종이배 띄우기, 농산물 수확체험 등 다양한 체험 프로그램 시도

#### ◆ 사업실적과 성과

- 처음 개최한 오리입식 이벤트에 참여한 도시민은 약 1,200명, 283가

구가 회원으로 가입, 2003년 4회 오리입식 이벤트를 계기로 회원가구는 600여호로 증가

- 도시민 회원 가구의 마을 방문 수요도 상당하며, 마을에서 생산되는 농산물의 대부분은 높은 가격에 택배를 통해 회원에게 판매
  - 오리쌀 생산량 1,300가마 중 40%는 이룸라이프에 판매, 나머지 60%는 전량 도시민 회원에게 직판. 가마당 가격은 26만원
- 신대리 방문객수 : 2001년 1,900명 → 2002년 4,288명 → 2003년 6월 4,000명
  - 가구 당 그린투어리즘을 통한 소득 증가분 : 2001년 240만원 → 2002년 657만원

◆ 성공 요인

- 마을 마케팅 및 농산물 판매 촉진을 위해 마을에서는 각종 물리적 시설 정비 및 다양한 이벤트를 개최
  - 매달 영농일지를 도시민 회원들에게 보내 주어 소식을 알림으로써 도시민과 농촌주민의 교류를 구체화하는데 기여



<오리 방사 체험>

## 마을단위 농촌경관 체험형 그린투어

### 남해, 가천 다랭이마을

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경남 남해군 남면
  - 남해안 최남단에 위치하여 남해 12경 등 수려한 자연경관 보유
- 시설: 실내체험장, 농사체험장(1천평), 폐교된 초등학교와 운동장

#### ◆ 추진 경과와 실적

- 설흘산이 바다로 내리지르는 45도 경사의 비탈에 석축을 쌓아 108층의 계단식 논을 조성한 조상들의 역척스러움과 ‘삿갓배미’ 일화로도 알려진 다랭이 논농사를 테마형 농촌관광 자원으로 활용
  - 2002년 농촌진흥청의 ‘농촌전통테마마을’ 지정
- 체험프로그램: 다랭이 삿갓배미 농사체험 등
  - 봄/가을: 추억의 시골학교, 다랭이 만들기, 다랭이 새참
  - 겨울: 다랭이 연날리기, 또아리 만들기, 쥐불놀이
- 금년에는 고구마밭 150평을 분양(한 가족 1~2평, 평당 1만원)하여 고구마순 옮기기 및 수확 체험 등을 실시하고, 마을에서 생산되는 마늘의 직거래 추진중



<남해와 연접한 다랭이논>



<마늘농사 체험>

## 개별경영형 그린투어

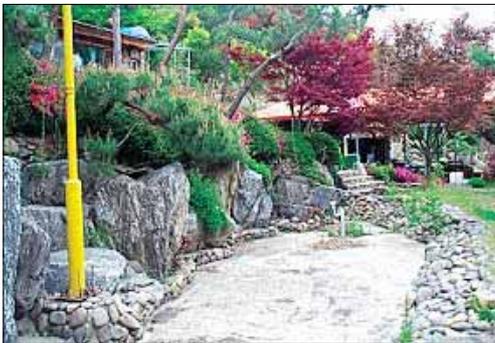
### 여주, 석수공원

#### ◆ 일반 현황

- 소재지: 경기도 여주군 금사면 상호리
  - 남한강에서 가까운 365번 지방도에 연한 산자락의 분수령에 위치하여 심산유곡의 풍수를 느낄 수 있는 장소적 이점
- 대표자: 권혁진 (전국팜스테이협의회 회장)
- 주요 특산물: 유기농 채소, 유기농 잡곡, 표고버섯, 관상수, 밤 등

#### ◆ 추진 경과와 실적

- '99년부터 농협 지원을 받아 팜스테이(farm stay) 운영
  - 전국의 팜스테이 가운데 가장 알려진 팜스테이로 국내 이용객이 연간 1만명을 상회하고 있으며, 외국인들도 자주 찾음
  - 1일 농사체험 프로그램, 황토방 숙박 등을 제공
- 상호리를 중심으로 30여 농가가 참여하여 민박 제공, 특산물 판매 등으로 연간 600만원 정도 수입
  - 인근 금사상황버섯농원을 팜스테이 이용객에게 버섯재배와 건강교육의 장소로 제공함으로써 상황버섯의 홍보와 판매증대 효과



<황토방 민박시설>



<표고버섯 농사체험>

P59

## 한국 농업의 현실과 비전

---

---

찍은날 2003. 8. 31      펴낸날 2003. 8. 31

발행인 이 정 환

펴낸곳 한국농촌경제연구원(3299-4000)

130-710 서울특별시 동대문구 회기동 4-102

등 록 제5-10호(1979. 5. 25)

찍은곳 경희정보인쇄(주) Tel. 2263-7534(代)

---

---

- 이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유로이 인용할 수 있습니다.  
무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.
- 이 연구는 본 연구원의 공식견해와 반드시 일치하는 것은 아닙니다.