

제80호(2013. 12. 3.)

단기소득 임산물의 유통 현황과 주요 과제

정호근 권오복 석현덕

| | |
|-------------------------------------|----|
| 1. 문제 제기 | 3 |
| 2. 단기소득 임산물 유통의 실태와 문제점 | 5 |
| 3. 단기소득 임산물의 유통 활성화를 위한 주요 과제 | 14 |

감 수: 김정호 선임연구위원 02-3299-4221 jhkim@krei.re.kr
내용 문의: 정호근 부연구위원 02-3299-4150 hogunc@krei.re.kr
자료 문의: 원동환 전문원 02-3299-4274 wondh@krei.re.kr

- 「KREI 농정포커스」는 농업·농촌의 주요 동향 및 정책 이슈를 분석하여 간략하게 정리한 것입니다.
- 이 자료는 우리 연구원 홈페이지(www.krei.re.kr)에서도 보실 수 있습니다.

◇ 요약 ◇

산림이 가지는 공익적 기능을 최대화하고, 임업을 지속 가능한 산업으로 육성하기 위해서는 산림자원의 가치 극대화 및 산촌·임업 경제 활성화가 요구됨. 이는 임산물 유통 활성화를 통한 산주 및 임업인의 경제활동에 대한 적정 보상이 이루어질 때 가능함.

임산물은 산지 조직화가 미흡하고, 임가들이 생산한 임산물을 팔아주는 유통판매 주체가 제대로 확립되지 않아 유통이 전반적으로 취약한 상태임. 임업 분야에서 임산물 유통체계를 바로 세우는 일은 산림가치와 임업의 지속가능성을 높이기 위한 중요한 과제임.

임산물은 다수의 영세한 생산자에 의해 분산적으로 생산·수집되어 출하규모가 작고 공동출하도 부진하여 거래 교섭력이 떨어짐. 자연조건에 따라 생산량의 변동이 심하고, 계절성이 강하며 품종도 다양해서 규격화·표준화가 미흡한 현실임. 임산물 유통은 도매시장보다는 산지에서 수집상을 거쳐 재래시장에서 거래되는 전근대적인 유통 비중이 높은 편임.

그동안 정부의 임산물 유통정책이 확충되어 왔으나, 돌이켜 보면 산지유통 시설 확충과 생산기반 조성 등 하드웨어에 치중한 반면, 작목반과 같은 산지유통조직의 육성이나 고부가가치를 위한 상품화 노력 등의 소프트웨어 부분은 상대적으로 소홀한 측면이 있음.

임산물 유통에 있어서 전 국토의 64%가 산림이고, 다양하며 우수한 임산물이 생산되는 것은 강점으로, 고품질, 건강에 대한 소비자들의 관심 고조 등은 기회요인으로 작용하고, 중국산 등 저가 임산물의 수입 개방 확대, 인건비 및 물류비용 상승 등은 위협요인으로 작용해 옴. 한편, 소량 다품목 생산·유통체제, 산지조직 부재, 저장·가공을 위한 유통 인프라 취약 등은 현재의 임산물 유통이 안고 있는 약점임.

단기소득 임산물 유통을 활성화시키기 위한 주요 과제로 1시·군 1특화 품목과 같은 유망 품목 육성, 작목반 등의 산지생산조직 육성, 거점임산물유통센터 건립·확충, 산지연합마케팅조직 육성, 임산물의 고부가가치화 및 차별화, 지속적인 임가 교육 및 조직화 등이 필요함.

1. 문제 제기

- 기후변화 대응과 국민들의 산림 휴양 기능 수요 증대 등으로 산림의 가치가 더욱 높아지는 가운데, 앞으로의 과제는 그동안 공들여 가꾼 산림 자원을 효과적으로 보전·활용해서 산림의 지속가능성을 높여나가는 데 있음
- 산림이 가지는 공익적 기능¹⁾을 최대화하고, 임업을 지속 가능한 산업으로 육성하기 위해서는 산림자원 가치 극대화과 산촌 및 임업 경제 활성화가 요구됨
- 산주 및 임업인들의 경제활동에 대한 적정 규모의 보상이 이루어져야 산촌지역에 사람들이 계속 거주하고 산림이 제대로 관리될 수 있음
- 산주 및 임업인에 대한 경제적 보상은 임산물²⁾의 생산·가공·판매를 매개하는 시장 메커니즘을 통해 이루어지거나, 그 밖의 직간접 소득 이전을 통해 이루어질 수 있음. 임산물 유통 선진화는 산주 및 임업인의 경제적 보상 차원에서 중요하게 다루어져야 함
- 시장에서 임산물의 경제적 가치를 올바르게 실현하기 위해서는 시장 환경 변화에 발맞추어 생산 단계에서부터 최종 소비자 판매에 이르기까지 차별화와 같은 전략적 접근이 필요하고, 규모화·조직화 등을 통한 생산자들의 교섭력 제고가 동반되어야 함

1) 산림은 수자원보전, 토사유출 방지, 대기정화 기능, 산림휴양 기능, 산림경관 등 다양한 형태의 공익기능을 갖고 있는데 2010년 기준 산림의 공익기능의 가치는 약 109조 70억 원으로 추정됨(산림청 2012).

2) 임산물이란 목재, 수목, 낙엽, 토석 등 산림에서 생산되는 산물, 그 밖의 조경수, 분재수 등을 포함하는데(「산림자원의 조성 및 관리에 관한 법률」 제2호 제7항), 편의상 목재와 단기소득 임산물(또는 비목재)로 구분하기도 함. 단기소득 임산물은 단기간에 생산하여 소득을 얻을 수 있는 종실류나 버섯류이며 이 글에서 임산물은 주로 단기소득 임산물을 의미함.

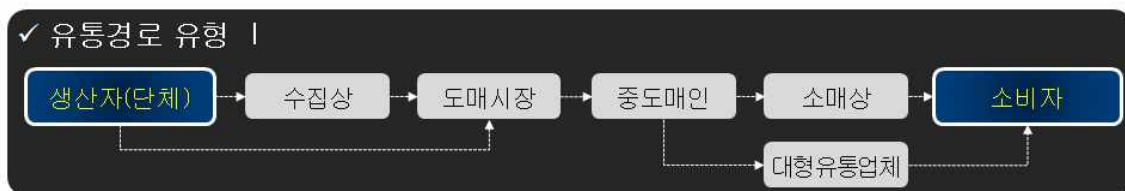
-
- 농산물은 농협을 중심으로 전국적으로 1,500여 개가 넘는 작목반 또는 공선출하회가 조직되어 공동으로 선별·포장·출하되고, 연합사업단이나 조합공동사업법인을 통해 대량으로 유통되는 체계를 갖추고 있음
 - 임산물의 경우는 산지조직화가 미흡하고, 임가들이 생산한 임산물을 팔아주는 유통판매 주체가 제대로 확립되지 않아 유통이 전반적으로 취약한 상태임
 - 생산을 위해 제대로 작목반이 구성된 곳이 드물고, 주로 중간상인들이 유통을 장악한 전근대적 유통구조를 가짐
 - 임산물 유통은 산지의 조직화와 규모화 등 산지유통 기반 구축과 더불어 소비지 유통의 대형화와 직거래 확산 등에 대응해야 하는 이중과제를 안고 있음
 - 그동안 정부가 추진해 온 임산물 유통정책을 되돌아보면 전국적으로 소규모 산지유통센터 건립과 같은 하드웨어 구축과 임산물 생산기반 조성 등에 치중한 반면, 산지조직화와 같은 소프트웨어 측면에는 소홀히 해 온 것으로 평가됨

2. 단기소득 임산물 유통의 실태와 문제점

2.1. 단기소득 임산물의 유통구조

- 단기소득 임산물의 유통 유형은 다단계와 직거래 등으로 구분됨
 - 전통적인 다단계 유통의 첫 번째 유형은 생산자(단체) → 수집상 → 도매시장 → 중도매인 → 소매상 → 소비자 등의 유통구조임
 - 이 유형은 산지에서 소비지까지 여러 유통단계를 거쳐 유통마진이 큰 편이고, 품질 차이가 가격에 제대로 반영되지 않는 단점이 있음
 - 보통 임산물은 거래규모가 작아 도매시장에 상장되는 품목은 표고 등 일부 품목에 불과함

그림 1. 유통경로 유형 I



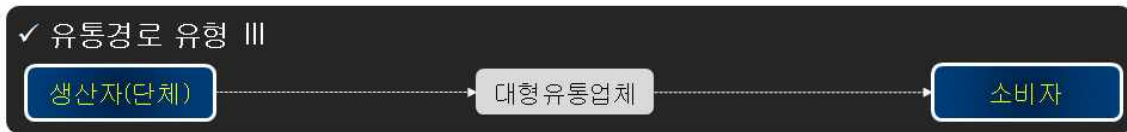
- 단기소득 임산물 유통의 대부분을 차지하는 두 번째 유형은 산지에서 수집상을 거쳐 재래시장에서 거래되는 형태임
 - 경매를 거치지 않기 때문에 거래의 투명성이 낮고, 품질 차별화가 제대로 이루어지지 않는 단점이 있음

그림 2. 유통경로 유형 II



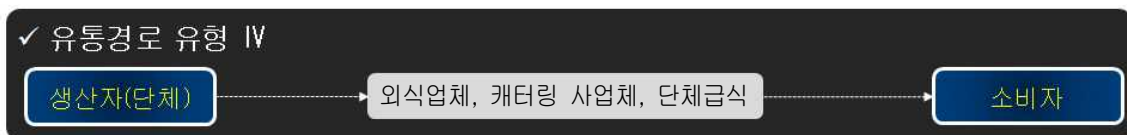
- 세 번째 유통경로는 대형 유통업체가 산지에서 직접 구매해 자체 매장에서 판매하는 형태임
 - 이 유통경로에서는 도매시장이나 재래시장 유형보다 어느 정도 상품 차별화가 이루어지지만, 대형업체 주도의 거래 협상으로 가격이 높게 형성되지 않는 것이 일반적임

그림 3. 유통경로 유형 III



- 네 번째 유통경로는 외식업체, 케터링 사업체, 단체 급식 등을 통한 방식으로 점점 증가 추세에 있음
 - 이 형태는 거래가 안정적이고, 상품 차별화가 이루어지며 수취가격도 높은 장점이 있음

그림 4. 유통경로 유형 IV



- 다섯 번째 유형인 온라인 직거래는 인터넷, 전화 등의 주문에 따라 생산자(단체)가 직접 소비자에게 판매하는 유형임
 - 산채류나 생대추 등에서 직거래가 많이 이루어지고 있음. 이러한 형태의 유통경로는 비록 소량 단위로 거래되지만 가격이 높게 형성되는 장점이 있음

그림 5. 온라인 직거래 유형



2.2. 단기소득 임산물 유통의 특징과 문제점

- 임산물은 중간유통비용이 목재 80%, 밤·표고 등 44%로 생산자로부터 수집상, 도·소매상 등 5~6단계를 거쳐 유통됨으로써 중간단계가 복잡하고 유통비용이 높은 실정임
 - 일부 품목을 제외하면 대부분의 단기소득 임산물은 도매시장이 제대로 형성되지 않고 주로 재래시장을 통해 유통됨으로써 가격 결정 기능이 취약하고 투명하지 못한 편임
 - 임산물 도소매 마진율은 32.0%로 농산물(23.7%) 및 수산물(15.0%)보다 높은 편임
- 임산물은 다수의 영세한 생산자에 의해 분산적으로 생산·수집되고, 자연조건에 따라 생산량의 변동이 심하며 계절성이 강한 편임.
 - 상품의 품종이 다양하고, 자연조건에 따라 품질이 달라져서 규격화·표준화가 어려움
- 임산물은 생산자의 출하규모가 작고 공동출하가 부진하여 거래 교섭력이 떨어지고, 규격출하 미흡 등으로 전근대적인 유통 형태가 남아있으며, 규격 포장, 표준화 및 상품화가 미흡한 실정임
- 밤, 대추, 호두, 표고버섯 등 단기소득 임산물 대부분이 원물 형태로 판매·유통되고 있으며, 이의 수요 시장이 포화 상태임
 - 가공기술 및 이를 활용한 제품 개발이 미흡하여 일부 단순 가공품을 제외하고는 소비를 촉진할 수 있는 제품이 많지 않은 편임
 - 가공제품을 통한 신규 수요를 창출하지 않을 경우 일부 단기소득 임산물 수요가 정체 또는 감소할 가능성이 높음
- 산채류의 경우 봄철에 생산이 집중되어 사계절 공급이 어려우며 가공·포장 등 상품화가 미흡할 뿐만 아니라, 소규모 생산으로 인한 판매원가가 높고 개별 농가가 주로 재배하기 때문에 브랜드 개발이 거의 이루어지지 않은 실정임

- 산채류 재배농가들은 소비시장 협소로 가격 변동이 심하고, 홍보가 부족하며 출하처 확보에도 어려움이 있음을 호소해 옴
 - 산채류는 맛이나 향이 좋고 나뭇에 상관없이 생채 또는 다발로 묶어 묵나물³⁾로 판매(일부는 장아찌로 가공)될 뿐, 특별한 상품화 과정이 생략된 채 유통되고 있음
- 대부분의 단기소득 임산물은 주식이 아니므로 농산물에 비해 수요가 안정적이지 않고, 소비량 및 소비 의사가 가격에 민감하게 반응함
 - 소비 시기가 계절적으로 편중되어 있고, 일반 농산물에 비해 소비성이 떨어지는 선택적 기호 식품의 경향이 크므로 지속적인 판매를 가능하게 하는 것이 관건임
 - 생산자조직의 공동출하 부진, 규격출하 미흡, 전문유통시설의 부족 등으로 물류비용이 과다하게 발생하며 경쟁력이 낮은 편임

2.3. 단기소득 임산물 유통정책의 현황과 문제점

- 산림청의 단기소득 임산물 유통정책은 산림소득 증대사업의 일환으로 추진되고 있음. 산림청의 산림소득사업이란 목재 생산을 통한 수익창출의 장기성을 보완하기 위하여 단기간에 수익을 창출할 수 있는 품목을 지정하여 지원하는 사업으로, 표고·밤·대추 등에 대한 생산 및 가공유통 지원으로 대외 경쟁력 향상·농가소득 증대를 도모함
- 사업 목적은 ① 단기소득 임산물인 표고, 밤 등에 대한 생산·가공유통 지원으로 대외 경쟁력 향상 및 농가소득 증대 도모, ② 산림 내 공간을 최대한 활용하여 목재 생산과 단기소득사업을 조화롭게 복합적으로 경영함으로써 산주의 소득증대 도모, ③ 생산단지 조성·브랜드화를 통한 신규 소득사업 육성 등임

3) 전 해에 말려두었던 여러 가지 나물 재료를 물에 삶아 불렀다가 나물을 만들어 먹는 정월 대보름의 절식(節食)을 뜻함.

- 추진 방향은 ① FTA 등에 대비한 산림소득 생산단지의 규모화·집단화를 통한 경쟁력 향상, ② 양적 생산보다 안전한 고품질 임산물 생산을 위한 친환경 생산 지원 강화, ③ 생산자조직 중심의 유통체계 기반 확충, ④ 임산물의 부가가치 제고를 위한 유통·가공 분야 지원 확대 및 명품브랜드화 추진, ⑤ 산림소득사업의 효율적 관리를 위한 산림소득사업 운영 지원 시스템 구축, ⑥ 생산·유통·가격 등 정보 제공을 위한 임업관측 실시 등임
- 현재 산림청이 추진 중인 산림소득 지원정책 가운데 유통과 연관이 깊은 사업으로는 ① 산림소득 생산기반 조성사업과 ② 단기소득 임산물 유통기반 구축사업 등이 있음

□ 산림소득 생산기반 조성사업

- 산림소득 생산기반 조성사업의 기본 방향은 ① 규모화·집단화를 통한 경쟁력 향상으로 임업인의 소득 향상 도모, ② 임업인 개별 지원에서 생산자조직 또는 법인경영체 중심으로 지원, ③ 안전한 고품질 임산물 생산을 위한 품질관리 및 친환경 생산 지원 강화 등임
 - 산림청은 산림소득증대 기반조성 지원을 위해 2012년 약 307억 원, 2013년에는 275억 원의 예산을 책정하여 정책을 시행해 옴
- 생산의 규모화와 집단화를 통해 경쟁력을 향상하고 고품질 임산물을 생산한다는 기본 방향은 제대로 설정되어 있음. 농업과 마찬가지로 산지를 조직화하고 규모화하지 않으면 경쟁력을 키울 수 없기 때문임
 - 세부 추진계획은 소프트웨어보다는 하드웨어 구축에 초점이 맞춰져서 이러한 기본 방향을 충분하게 뒷받침하기 어려울 것으로 판단됨
- 산림소득 기반조성을 위한 주요 사업은 ① 특별관리임산물 품질관리제도 안정적 정착 및 관련 제도 정비, ② 산림사업과 연계한 대단위 산림복합경영단지 조성사업 지원, ③ 임산물의 품목별 단지화·집단화·규모화 등 지원, ④ 임산물 생산 및 소득 향상을 위한 기반 강화 등임

- 산양삼을 지칭하는 특별관리임산물 품질관리제도의 안정적 정착 및 관련 제도 정비와 관련해서는 생산과정 확인제도 지원, 포장 자재비 지원, 품질 검사비 지원 등 주로 품질관리를 위한 사업 내용만이 포함되어 있음
- 산림사업과 연계한 대단위 산림복합경영단지 조성사업은 9개소의 대단위 산림복합경영단지를 지정하여 숲가꾸기와 관수시설, 보호울타리, 작업도 등 생산기반 조성을 지원하는 것이 주요 내용임
- 임산물 품목별 단지화·집단지화·규모화 등의 지원사업은 산나물류·수실류·수엽류·수목부산물 생산을 위한 기반 조성비를 지원하는 사업임
 - 관리시설·보호울타리·작업로 등 생산기반 차원에서 하드웨어를 지원하였을 뿐 산지의 조직화·규모화 내용은 거의 없음
- 임산물 생산 및 소득 향상을 위한 기반 강화에는 4륜구동 오토바이, 굴삭기 등 수실류 생산장비 및 생산시설을 지원하고, 밤나무 대체작목 조성 사업비 지원, 친환경 토양개량제 지원, 표고 재배시설 및 종균 생산 지원 등이 주요 내용임

표 1. 산림소득 기반 조성 지원 주요 계획

단위: 백만 원

| 사업명 | '12 예산 | | '13 예산 | |
|----------------|---------|--------|---------|--------|
| | 사업량 | 예산액 | 사업량 | 예산액 |
| ○산림작물생산기반조성 | | 30,731 | | 27,519 |
| - 표고종균생산연구지원 | 1식 | 1,100 | 1식 | 2,310 |
| - 임산물 생산기반 정비 | 10종 | 4,840 | 10종 | 8,064 |
| - 친환경토양개량 사업지원 | 5,400ha | 2,017 | 5,400ha | 2,658 |
| - 밤나무대체작목조성 | 650ha | 1,820 | 650ha | 910 |
| - 산림작물생산단지 | 12개소 | 12,000 | 12개소 | 8,169 |
| - 백두대간 소득특화사업 | 22개 시군 | 4,154 | 22시군 | - |
| - 산양삼 생산과정 확인 | 6개소 | 300 | 6개소 | 300 |
| - 대단위 산림복합경영단지 | 9개소 | 4,500 | 9개소 | 4,500 |
| - 산림복합경영모델립조성 | - | - | | 200 |
| - 분재산업 활성화 | - | - | | 300 |
| - 산양삼테마랜드 | - | - | | 108 |

자료: 산림청(2013).

□ 단기소득 임산물 유통기반 구축

- 산림청은 단기소득 임산물 유통기반을 구축하기 위해 임산물 주산단지를 고려한 산지종합유통시설 지원과 임산물 부가가치 창출을 위한 지역 명품 개발 및 지원 등을 목표로 삼고 있음
- 단기소득 임산물 유통기반 구축의 기본 방향은 ① 임산물의 안전성 강화 및 적정가격 유지를 위한 저장 및 유통시설 지원, ② 임산물의 부가가치 창출을 위한 다양한 상품 개발 등 가공 분야 지원 확대, ③ 임산물 전자직거래 활성화 및 임산물 소비촉진 활동 강화, ④ 임가의 경영능력 향상을 위한 임산물 생산·유통, 수출입 등 다양한 정보 제공 등임

표 2. 임산물 유통기반 구축 지원계획

단위: 백만 원

| 사업명 | '12 예산 | | '13 예산 | |
|----------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
| | 사업량 | 예산액 | 사업량 | 예산액 |
| ○ 임산물 유통 지원 | | 9,069 | | 9,065 |
| - 임업 관측 | 6품목 | 600 | 6품목 | 600 |
| - 임산물 유통DB 운영 | 1식 | 352 | 1식 | 352 |
| - 「e숲으로」 임산물직거래장터 운영 | 1식 | 49 | 1식 | 49 |
| - 임산물 소득소비촉진 | 1식 | 150 | 1식 | 150 |
| - 임산물산지종합유통센터 | 신규 8개소 보완 5개소 | 3,000 250 | 신규 7개소 보완 5개소 | 3,000 250 |
| - 임산물 유통기반 지원(유통 차량) | 49대 | 250 | 49대 | 250 |
| - 임산물 상품화 지원 | 161개소 | 1,233 | 161개소 | 1,233 |
| - 임산물 명품브랜드화 | 12개소 | 720 | 12개소 | 720 |
| - 임산물 저장건조 시설 | 72개소 | 862 | 152개소 | 1,826 |
| - 임산물 가공 지원 | 300대 | 300 | 635대 | 635 |
| - 궂감 저장·건조시설 보완 | 575개소 | 1,303 | - | - |

- 세부 추진계획을 보면 임산물 주산지를 고려한 수집·저장·가공·유통시설 지원으로서 임산물 청정성 확보 및 홍수출하 방지를 위한 시설과 소비자에게 청정 임산물을 직접 공급할 수 있는 산지유통센터 등을 지원하는 내용을 담고 있음

- 임산물의 부가가치 창출을 위한 신상품 개발 및 브랜드화를 위해, 임산물 포장디자인 개선 등의 상품화 지원, 지리적 표시 등의 임산물 명품 브랜드화를 지원함
 - 그밖에 소규모 임가의 소득 증진을 위한 소비촉진 활동, 임업경영에 유익한 임산물 생산·가격 등의 유통정보 제공, 단기소득 임산물 유통 활성화를 위한 시스템 구축 등의 지원이 있음
- 생산기반 확충의 경우와 마찬가지로 저장 및 유통시설 확충 등 하드웨어 지원에 치우치고, 산지조직화 및 규모화 등의 소프트웨어적인 내용은 대단히 미흡함
- 유통지원사업의 범위나 규모에 비해 관련 예산이 적음
- 2013년 임산물 유통과 관련된 예산은 90억 6,500만 원으로 산림청 전체 예산인 1조 8,488억 원의 1%에 불과함. 같은 연도 농림축산식품 전체 예산 8조 8,295억 원 중 농산물 유통 관련 예산은 1조 8,846억 원으로 22%를 차지함

□ 제5차 산림기본계획(변경)

- 산림청은 국내외 환경 변화를 고려하여 2013년 9월 9일 “제5차 산림기본계획(변경)”을 최종 확정하였음
- 이 중 임산물 유통과 관련이 있는 “임업시장 기능 활성화를 위한 기반 구축”의 기본 방향은 ① 산림경영 지원 방식의 전환과 환경서비스 지불제 도입, ② 자원순환형 목재산업 진흥과 바이오매스 활용 확대, ③ 고품질 단기소득 임산물 생산 확대와 수출 경쟁력 제고, ④ 장기 안정적인 녹색일자리 창출 확대 등임
- 고품질 단기소득 임산물 생산 확대와 수출 경쟁력 제고 추진 방향은 ① 한·중 FTA 등 시장개방에 따른 대책 마련, ② 임산물 품질관리제도 실시 강화 및 유통합리화, ③ 재해보험 등 소득안전망 확충, ④ 지역 산림 클러스터 육성과 지역브랜드화 등임

- 한·중 FTA 등 시장개방에 따른 대책으로서 ① 임산업 생산기반시설·생산장비 현대화 및 지원 확대를 통한 FTA 이행에 대비 및 경쟁력 강화, ② 임산물 물류 시스템을 개선하여 본격적인 산업화 추진, ③ 전문적 생산인지를 구축하여 생산자에게 임대함으로써 자본능력이 부족한 생산자 보호 및 생산능력 제고, ④ 수입 임산물과 차별화를 위한 친환경 임산물 생산기반 강화 등의 내용을 담고 있음
- 임산물 품질관리제도 실시 강화 및 유통합리화를 위하여 ① 산양삼 등 특별관리임산물 품질관리제도의 조기정착 및 관련 제도 정비, ② 임산물의 생산 이력을 관리하는 ‘생산이력제’ 및 우수농산물관리제도(GAP)를 확대하여 임산물의 안전성과 품질보증 강화, ③ 친환경 임산물에 대한 생산 지원 및 기술 개발 강화, ④ 가공·유통·정보 등 지원체계를 강화한다는 내용임
- 제5차 산림기본계획에도 산지조직화 및 규모화 내용은 찾아볼 수 없음. 소규모로 분산된 생산자들을 어떻게 조직화하여 경쟁력과 교섭력을 동시에 제고할 것인가에 대한 정책적 고민이 부족함

3. 단기소득 임산물의 유통 활성화를 위한 주요 과제

3.1. 단기소득 임산물 유통 전략 방향

□ 내·외부 환경 분석(SWOT 분석)

| 강 점(S) | 약 점(W) |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • 국토의 64%가 산림, 생산 잠재력 큼 • 치산녹화로 산림 조성 • 품질이 우수한 다양한 임산물 생산 • 임가의 소득 증대 필요성 및 의욕 증대 | <ul style="list-style-type: none"> • 소량 다품목 생산·유통 체제 • 수요와 공급의 계절성 • 판매, 유통할 유망 품목 부재 • 작목반 등 산지조직 부재 • 안정적인 판로 미확보 • 저장·가공·물류 등 유통 인프라 취약 |
| 기 회(O) | 위 험(T) |
| <ul style="list-style-type: none"> • 고품질, 건강에 대한 소비자의 관심 고조 • 귀농·귀촌 인구의 임업에 대한 관심 증대 • 학교급식·대형 유통업체 성장, 발전 • 가공기술, IT 발전 | <ul style="list-style-type: none"> • 중국산 등 저가 임산물 수입 개방 확대 • 중간상인 등 기존 유통조직이 유통 장악 • 대형 유통업체의 대형화, 독점화 • 인건비 상승, 교통체증에 따른 물류 환경 악화 |

□ 전략 방향

① SO (강점을 가지고 기회를 살리는 전략)

- 소비자에게 국산 단기소득 임산물 우수성을 적극 홍보하고, GAP 및 이력추적제 등의 확대를 통한 철저한 품질관리 필요
- 회원조합 간 연합사업, 권역별 물류 시설 확충 등을 통해 권역별 임산물 유통 기지를 자리매김해 나감

② ST (강점을 가지고 위협을 회피하거나 최소화하는 전략)

- 산지 유통조직의 규모화 및 전문화 추진
- 기존의 판로 확대 및 새로운 판로 개척
- 국산 임산물의 품질 경쟁력 제고

③ WO (약점을 보완하여 기회를 살리는 전략)

- 산지조직화, 상품 개발, 판로 개척
- 임산물 유통전문인력 양성 및 확보

④ WT (약점을 보완하면서 동시에 위협을 회피하거나 최소화하는 전략)

- 조합 간 연합마케팅사업을 추진하여 규모화와 교섭력 제고
- 1시·군 1특화 품목 적극 발굴, 육성

3.2. 주요 과제

□ 유망 품목 육성

- 많은 산촌 지역에서 자연기후조건상 생산할 마땅한 임산물이 존재하지 않거나, 있더라도 다른 지역에서 이미 재배하고 있는 품목이 있어 지역별 임산물의 차별화가 어려움
- 새로운 품목 개발 및 품종의 다양화를 통해 현재 농림축산식품부가 추진하는 1시·군 1특화 품목 육성과 같이 지역별 유망 단기소득 임산물을 먼저 개발 육성해야 함
 - 유망 품목 개발을 위해서는 자연조건 등 해당 지역 여건이 먼저 고려되어야 하겠지만, 그것의 생산을 담당할 생산 주체, 판로, 시장전망 등도 함께 고려되어야 함

□ 산지생산조직 육성

- 단기소득 임산물 생산·가공을 담당할 산지생산조직이 필요함
 - 개별 임가와 그들로 이루어진 출하조직 등이 필요함. 이들 생산 주체들은 소비지에서 요구하는 조건을 충족시키는 단기소득 임산물을 생산·가공하는 역할을 담당하게 됨
- 임업 부문에서 매우 취약한 부분 중 하나가 산지조직화가 이루어지지 않았다

는 점임. 농업 부문에서는 작목반, 품목연구회, 공선출하회 등의 생산조직이 있는데 이들 조직은 농가 간 상호 정보교환은 물론 공동 출하·공동선별·공동 계산을 실시하는 조직으로 발전하고 있음

- 산지조직화가 중요한 이유는 대형유통업체 등 소비지 유통 주체들이 저렴한 조달비용으로 공급 물량을 안정적으로 확보하는 것을 중요시하기 때문임. 산지조직은 시장에서 원하는 품위의 단기소득 임산물을 안정적으로 생산·공급할 수 있는 기반임
 - 이를 위해서는 지역산림조합별로 농협의 작목반이나 공선출하회와 같은 임가조직화가 우선되어야 함
- 산지조직의 육성과 함께 안정적인 물량 확보를 위해 계약 재배와 같이 계약위반 시 배상 등을 담은 제도적 장치도 함께 강구되어야 함.
 - 산림조합과 같은 산지유통조직은 이들 산지생산조직과 유기적인 관계를 갖고, 산지조직에게 기술 및 경영지도, 소비지 정보 제공 등을 제공함

□ 거점임산물유통센터 건립, 확충

- 거점별로 산지 생산 주체들이 단기임산물을 생산·가공할 수 있는 시설이 필요함. 대부분의 단기임산물은 저장성이 낮고, 자연조건에 따라 생산량의 편차가 크며 계절성이 강하기 때문에 저장·가공시설이 필요함⁴⁾
- 단기임산물을 단순 선별하여 판매하기보다는 가공하여 제품화하는 것이 부가가치를 더 높일 수 있으므로 이러한 사업을 추진해야 함
- 편의식품과 같은 기능성 식품을 선호하는 소비자 기호에 맞출 수 있는 상품화 시설이 갖춰져야 함
 - 상품 개발의 경우와 마찬가지로 이러한 생산·가공시설은 품목과 시장 상황에 맞게 확충되어야 함. 시장 상황을 고려하지 않고 정부 보

4) 산림청도 단기임산물의 홍수출하 방지를 위한 저장·가공 유통시설을 지원하고 있음. 2013년에는 152개소 18억 원의 예산이 책정되었음(산림청 2013).

조에 의존하여 무조건적으로 추진하는 것은 곤란함

□ 산지연합마케팅조직 육성

- 산림조합 등 개별 임산물 유통 주체는 지역은 광범위하지만 단기소득 임산물 생산기반에 한계가 있고 영세한 수준이므로, 이를 규모화하기 위해서는 연합마케팅사업 등을 추진하는 것이 필요함
 - 단기소득 임산물은 소규모로 분산되어 생산되는 정도가 농산물보다 더욱 심하여 산지의 규모화가 절실함
 - 연합마케팅사업을 통해 취급물량을 늘리고 공동마케팅 활동을 벌여 규모의 경제를 실현해야 함
 - 관련 시설물의 공동 이용도 고려해 볼 수 있는 전략의 하나임. 시설의 공동 이용은 시설 가동률을 높이고 고정 비용을 낮출 수 있음
- 지역별 연합마케팅사업에서 이해당사자 간 명확한 역할 분담이 필요함
 참여 임가는 고품질 임산물 생산에 주력하고, 생산자조직과 참여조합은 공동출하를 통해 물량을 규격화·대량화하며, 연합마케팅조직은 마케팅과 유통업체 납품계약 등 유통 및 판매를 담당하는 구조임

표 3. 연합조직 주체 간 역할분담

| 참여 농립가 | 공동출하 조직 | 연합마케팅조직 |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • 우수단기임산물 생산 • 공동선별장 출하 • 생산단기임산물 판매 위탁 | <ul style="list-style-type: none"> • 공동별/공동계산/전속 출하협약(임가-공동출하조직) • 산지조직 및 교육 • 상품화 및 품질관리 • 판매대금 공동정산 | <ul style="list-style-type: none"> • 판매위탁 협약 체결 (공동출하조직-연합조직) • 마케팅기획 및 활동 • 유통업체 납품계약 • 시장동향 및 가격 분석 • 조직별 판매대금 공동정산 |

- 초기에는 농협의 연합사업단과 같이 조합 간 공동마케팅 조직으로 출발하여 연합마케팅조직의 유통 역량을 제고시키고 난 후 사업과 매출이 안정화되면 법인으로 전환시킬 수 있을 것임

□ 임산물의 고부가가치화 및 차별화

- 소비자 기호가 안전성과 편의성·기능성을 중시하는 방향으로 바뀌고 있기 때문에 다양한 형태의 가공이 필요함
- 지리적 표시 및 전통식품제도를 활용할 필요가 있음
 - 지리적 특성을 살려 임산물을 차별화하고, 전통식품으로 승인을 받아 소비자 신뢰를 제고해야 함
 - 전통식품 품질인증은 국내 농산물을 주원료로 예로부터 전승돼 오는 원리에 따라 제조·가공·조리된 전통식품의 소비 저변 확대와 전통 식문화의 계승·발전을 위해 1992년부터 도입된 제도임

□ 지속적인 임가 교육 및 설득

- 임가(공동계산조직화)-공출조직(출하권 위임)-연합마케팅조직(마케팅) 등의 생산·판매체계 구축, 사업성장의 선순환 구조가 형성되도록 회원제 조직화를 강화하여야 함
- 농협의 사례에서 나타난 바와 같이 연합사업 초기 농가들은 공동선별, 수취가격, 수수료 부과, 각종 지원 부족 등에 대한 불만을 표출하는 점을 고려하여 다양한 대응 방안을 마련해야 함
- 참여 임가는 단기적 이익만 추구하려는 경향이 높기 때문에 연합마케팅 사업에 대한 비전 제시와 교육을 통한 이해와 설득이 필요함
- 생산임가와 사업주체 간 연합마케팅사업 비전에 대한 인식을 공유하도록 대화와 토론을 통하여 합의를 도출하는 것이 효과적일 것임

「KREI 농정포커스」 발행 목록

2013년

- 제80호 단기소득 임산물의 유통 현황과 주요 과제(정호근, 권오복, 석현덕)
- 제79호 산지축산의 유럽 사례 및 시사점(석현덕, 문지민, 박소희)
- 제78호 2013년 김장철 주요 채소의 수급 전망(서대석, 노호영, 이금호, 이형용, 한은수)
- 제77호 일본 방사능 오염수 유출이 육류 시장에 미치는 영향(허덕, 이형우, 김원태, 김형진, 한봉희)
- 제76호 해외조립투자 확대를 통한 신성장 동력 발굴(이요한, 석현덕, 한기주)
- 제75호 쌀 직불제의 합리적 운용 방안(박동규, 승준호)
- 제74호 협력적 산림관리 거버넌스 구축방안(석현덕, 박소희)
- 제73호 DDA 농업협상의 최근 동향과 시사점(송주호)
- 제72호 2014년 이후 한육우 사육과 가격 전망(허덕, 우병준, 이형우, 김태우)
- 제71호 지역임업 활성화를 위한 산림산업 클러스터 육성 방안(석현덕, 안선진)
- 제70호 주요 농축산물의 2013년 추석 가격 전망(이용선, 우병준, 서대석, 승준호)
- 제69호 농업의 6차산업화 개념설정과 창업방법(김태곤, 허주녕, 양찬영)
- 제68호 주요국의 산림환경서비스 보상 실태와 산림환경서비스 보상 방안(정호근, 석현덕)
- 제67호 2013년 7월 북한의 수해 상황과 경제적 피해(권태진, 임수경)
- 제66호 농촌 6차산업화를 위한 농촌관광의 발전 방향(박시현)
- 제65호 유기농업의 기술 수요와 기술개발 로드맵(김창길, 정학균, 문동현)
- 제64호 농업총조사에 의한 시·군별 농업경쟁력 평가(이병훈, 윤종열, 윤영석)
- 제63호 국민행복을 위한 산림환경서비스의 정책 방향(석현덕, 안선진)
- 제62호 한·EU FTA 발효 2년, 농업부문 영향과 과제(문한필, 이현근, 남기천)
- 제61호 유전자변형 작물의 수입 현황과 과제(성명환, 박지연, 정원희)
- 제60호 창조경제, 농업·농촌의 새로운 활력증진 전략(박준기)
- 제59호 사료 원료의 수입 실태와 수입가격지수 산정(성명환, 윤재웅)
- 제58호 엔화 환율 하락에 따른 농식품 수출의 영향과 과제(박기환)

- 제57호 농어업재해보험제도 개편의 효과 분석(정원호, 최경환)
- 제56호 농촌 일자리 창출의 가능성과 정책 과제(송미령)
- 제55호 국내외 친환경농산물의 생산 실태와 시장 전망(김창길, 정학균, 문동현)
- 제54호 산불 관리의 현황과 개선 과제(정호근, 박소희, 석현덕)
- 제53호 농업·농촌의 공익적 가치에 관한 국민 지불의사와 지불금액 평가(김용렬, 정학균, 민자혜)
- 제52호 마늘 수요의 변화와 정책 과제(김성우, 노호영)
- 제51호 한·미 FTA 발효 1년, 농업부문 영향 분석(정민국, 문한필)
- 제50호 농식품 수출의 최근 동향과 지원 방안(박기환)
- 제49호 식물공장의 전망과 정책 과제(김연중, 한혜성)
- 제48호 사료 수급 및 가격 안정을 위한 정책 방안(지인배, 허 덕, 송우진, 우병준)
- 제47호 2012년 농촌관광 수요와 시장규모(김용렬, 박시현)
- 제46호 종자산업의 도약을 위한 과제(박현태, 박기환)
- 제45호 축산물 유통의 주요 쟁점과 개선 방안(정민국)
- 제44호 국민행복 시대의 산림정책 방향과 과제(석현덕, 장철수, 민경택, 정호근)
- 제43호 정부 농기계임대사업의 실태와 개선 방안(강창용)
- 제42호 도시민이 바라는 농촌정주 공간의 모습(김용렬, 성주인)
- 제41호 농자재 기업의 공정거래법 위반 사례와 시사점(강창용)
- 제40호 소비자의 안심 식탁을 위한 정책 과제(이계임, 이동소)
- 제39호 2013년 농정 이슈와 정책 과제(김정호, 박준기)

2012년

- 제38호 농업·농촌에 대한 2012년 국민의식 조사결과(김동원, 박혜진)
- 제37호 농업수입보장보험의 필요성과 도입 방안(정원호)
- 제36호 식품 수급의 최근 동향과 시사점(황윤재)
- 제35호 2012년 김장 수급 전망(서대석, 이형용, 권희민, 이용선)
- 제34호 사료가격안정기금 도입의 영향 분석과 시사점(송우진, 정민국)
- 제33호 국제 곡물가격 상승과 장단기 대응방안(성명환, 한석호, 승준호, 신승희)
- 제32호 도시농부 : 도농상생의 가교(김태곤, 허주녕, 김예슬)
- 제31호 외국인인 본 우리나라 농촌관광(김용렬, 윤유식)

- 제30호 농산물 비축사업의 실태와 개선 방안(최병욱, 송준호)
- 제29호 2012년 추석 과일 수급 전망(한재환, 신유선, 이미숙, 윤종민, 이용선)
- 제28호 최근 농가경제의 동향과 정책 과제(이병훈, 운영석)
- 제27호 중국의 FTA 협상 전략과 한·중 FTA에 대한 시사점(최세균, 전형진, 정대회)
- 제26호 농촌지역 마을회관의 이용 실태와 시사점(김동원, 이병훈, 김광선, 박혜진)
- 제25호 약용식물의 수급 동향과 정책 과제(정호근, 조국훈)
- 제24호 학교급식 식재료 공급의 실태와 개선방안(국승용)
- 제23호 구제역 이후 양돈산업의 동향과 과제(정민국, 우병준, 김원태)
- 제22호 북한의 가뭄 실태와 영향 분석(권태진, 남민지)
- 제21호 농어촌의 과소화 마을 실태와 정책 과제(성주인, 채종현)
- 제20호 농촌사회의 양극화 실태와 시사점(박대식, 마상진)
- 제19호 중국 농산물에 대한 소비자 인식과 시사점(문한필, 전형진)
- 제18호 미국 BSE 발생이 축산물 시장에 미치는 영향(정민국, 우병준, 이형우)
- 제17호 한·중FTA와 농업 부문의 대응 방안(어명근)
- 제16호 건고추 가격의 변동성과 시사점(김성우, 한은수, 김명환)
- 제15호 농어촌서비스기준 이행 실태와 정책 과제(김광선, 채종현, 윤병석)
- 제14호 국내외 친환경농산물의 생산 실태와 시장 전망(김창길, 정학균, 문동현)
- 제13호 최근의 귀농·귀촌 실태와 정책 과제(김정섭, 성주인, 마상진)
- 제12호 농작물재해보험의 추진 성과와 과제(최경환)
- 제11호 농산물 직거래장터의 실태와 활성화 방안(황의식, 김동훈)
- 제10호 최근의 경지면적 변화 동향과 시사점(채광석)
- 제 9호 환태평양동반자협정(TPP) 동향과 우리나라의 대응(최세균, 정대회)
- 제 8호 최근 소값 하락의 원인과 대책 방향(정민국, 우병준, 이형우)
- 제 7호 농어촌 다문화가족의 사회적응 실태와 과제(박대식, 마상진)
- 제 6호 2012년 농정 이슈와 정책 과제(김정호, 최지현, 국승용, 박시현)

2011년

- 제 5호 2011년 농업·농촌에 대한 국민의식 조사결과(김동원, 박혜진)
- 제 4호 한·미 FTA, 농업분야의 영향과 과제(최세균)

- 제 3호 농산물 수출증대의 요인과 경제적 파급효과
- 신선농산물을 중심으로 - (문한필, 김경필, 어명근, 전형진)
- 제 2호 2011년산 쌀 수급 전망 및 시사점(한석호, 승준호)
- 제 1호 2011년 김장시장 분석과 전망(이용선, 서대석)

KREI 농정포커스 제80호

단기소득 임산물의 유통 현황과 주요 과제

등 록 제6-0007호(1979. 5. 25)

인 쇄 2013. 12. 2

발 행 2013. 12. 3

발 행 인 최세균

운영위원 김정호, 박준기, 이명기

발 행 처 한국농촌경제연구원

130-710 서울특별시 동대문구 회기로 117-3

02-3299-4000 <http://www.krei.re.kr>

인 쇄 문원사

02-739-3911 munwonsa@hanmail.net

ISBN: 978-89-6013-505-5 93520

- 이 책에 실린 내용은 한국농촌경제연구원의 공식 견해와 반드시 일치하는 것은 아닙니다.
 - 이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유롭게 인용할 수 있습니다. 무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.
-