

# 전남지역의 수출용 시설오이 생산 및 유통개선 연구

박준근\* · 정순주\*\*

(\*전남대학교 농업경제학과 · \*\*응용식물학부 교수)

## Production and Marketing Improvement of Exportable Greenhouse Cucumber in Chonnam Province

Joon - Keun Park\* · Soon - Ju Chung\*\*

\*Dept. of Agricultural Economics · \*\*Applied Plant Science Chonnam National University

### 적 요

전남은 전국 오이생산량의 27.8%로 제1위를 차지하고 있으며, 전남 오이면적의 96%가 시설오이 면적인 것으로 나타났다. 전남지역 시설오이의 수출현황에 관한 자료와 더불어 구례지역에서는 94ha의 시설오이를 생산하고 있는데, 본 연구를 위해서 구례지역 시설오이 농가 65호를 설문·조사하였다. 이들은 주로 신선도, 모양, 맛, 품종 등을 중요시하면서, 생산면에서는 노동력 부족현상을, 그리고 유통면에서는 가격의 불안정성을 가장 염려하고 있었다. 일본에서는 오이 재배면적이 계속 감소하고 있으며, 향후 수입은 계속 증가할 것으로 예상되는 가운데, 우리 나라는 1986년부터 극히 소량이지만 수출을 시작했다. 최근 1997년에는 신선오이 1,935톤을 우리 나라에서 수입하였으며, 이 수입가격은 일본오이 도매가의 평균 79% 수준으로 나타났다. 설문에 응답한 일본 도쿄에 거주하는 소비자들의 86%가 아직도 우리 나라 농산물에 대해서 아직도 잘 모르고 있고, 설문된 우리 교포들의 51%는 우리 농산물 품질의 일관성 결여를 지적하였으며, 조사된 일본 신선농산물 수입업자들의 40%는 우리 나라 수출회사의 불성실한 계약이행을 지적하고 있다. 시설오이의 대일수출을 확대하기 위해서는 우리 나라는 적정규모 재배를 통해서 생산비를 절감하고, 생력화, 생에너지 노력과 더불어 품질향상에 주력해야 하며, 생산자 조직의 강화가 필요하다. 일본시장에 대한 정확한 조사, 적절한 일본회사와의 제휴, 장기적 신용관계 수립, 품질보장, 안정적 공급, 철저한 농약관리, 가격경쟁력 제고와 유통비용 극소화에 주력할 필요가 있다. 신선오이를 일본으로 수출함에 있어서 부산항보다는 전남지역의 수출항구를 구축해서 수출물류비용을 절감시켜야 하며, 대일본 수출항구도 다변화하는 것이 바람직하다. 동시에, 시설오이의 공동출하조직 강화가 필요하며, 선별과 등급화, 시설오이의 이질화와 브랜드화로 경쟁력 제고, 정직한 신용확립이 요구되며, 정부의 가격 안정화를 위한 지원, 생산자 조직과 정부의 긴밀한 상설 협의체 기구 설립, 수출용 오이의 국내 육종지원, 수출농업단지 확충, 농산물 통상전문인력 양성 등을 통해서 우리 나라 시설오이의 수출에 기여해야 할 것으로 사료된다.

## 1. 서론

농산물 수입개방화로 1997년 7월 1일부터 쌀과 쇠고기를 제외하고 전품목이 관세화되었다<sup>1)</sup>. 이는 적정

한 관세율만 부과시키면 외국 농산물의 수입이 언제든지 가능하다는 것을 의미한다. 이러한 외국 농산물의 수입 개방화에 따른 영농방향의 전환이 진행되고 있으며, 점차로, 주곡 중심의 농업에서 현금소득이 상대적으로 높은 품목으로의 전환이 많이 이루어지고

있는 것이 사실이다. 중앙정부 농정의 주요목표를 기초식량의 자급, 농가소득의 향상, 그리고 대외 경쟁력 제고로 삼고 이를 위해서 규모화 촉진 직접지불제와 같은 정책을 펴고 있기도 하지만, 주곡 중심의 농업만으로는 농업소득의 제고에 한계가 있기 때문에 고소득을 염두에 두어서 시설농업으로 전환하는 농민들이 늘어나고 있다. 이러한 시설농업 중에서도 대표적인 경우가 시설오이 재배부문이라고 할 수 있다.

지난 1998년 우리 나라 오이재배면적은 7,900여ha 수준이고, 총생산량은 40.8만톤으로 조사되었다. 특히, 노지오이 재배면적은 1970년 대비 26% 수준으로 격감하고 노지오이 생산량은 34%나 감소되었는데 반해서 시설오이 재배면적은 무려 10.3배나 증가한 5,700여ha이고, 시설오이 총생산량은 15.8배 증가된 34.3만톤으로서 전체 오이 생산량의 84%를 점유하고 있다. 시설오이 재배면적도 전체 오이 재배면적의 73%를 차지하며, 시설오이의 산출고도 최근 1998년에는 5,997kg/10a 수준의 높은 생산성을 보이고 있다.

여기에서는, 우리 나라 농산물의 수출촉진이라는 차원에서, 특히, 수출용 오이<sup>2)</sup> 생산과 유통분야의 현황을 살펴보고 좀 더 바람직한 방향으로 발전되기 위해서는 어떠한 점들이 시정되어야 할 것인가를 다루어보고자 하였다<sup>3)</sup>. 이의 연구를 위해서는 기존의 정부기관에 의해서 발표된 자료와 정보, 그리고 일본

의 통계자료와 얼마 전 본연구진이 일본현지에서 조사한 자료를 분석함과 동시에 전남지역 오이 생산자들의 의견청취를 중심으로 현장에 밀착된 분석을 시도하기로 하였다.

우리 나라의 신선오이 수출은 실질적으로 일본시장을 겨냥한 것으로 볼 수 있으나, 점증하는 일본의 우리 나라 신선오이 수입수요에도 불구하고 우리 나라 오이 생산량의 평균 생산량의 약 0.7% 정도만이 일본으로 수출되고 있는 실정이다<sup>4)</sup>. 따라서, 금후 우리 나라 신선오이의 지속적인 대일수출 확대를 위해서는 현재의 IMF 시대하에서 높은 환율이 지속되고 있는 이 시점에서 신선오이 대일수출에 따른 제반 문제점과 유통개선방안 및 보다 철저한 일본 신선오이 시장 분석을 통해서 일본시장의 개척 및 확충이 필요한 실정에 있다<sup>5)</sup>.

## II. 본론

### 1. 전남의 시설오이 산업 현황

전남지역의 오이재배면적은 1998년 우리 나라 총 오이재배면적 7,894ha 중에서 1,216ha로서 1,646ha를 차지한 경기도(20.9%)에 이어서 2위(15.4%)를 차지하고 있는데, 생산량 면에서는 113,342톤을 생산하여

표 1. 우리 나라 오이 생산면적 및 생산량 현황

(단위: ha, kg/10a, M/T)

년도	노지오이			시설오이			전체오이		
	면적	산출고	생산량	면적	산출고	생산량	면적	산출고	생산량
1970	8,264	1,192	98,539	507	4,042	20,480	8,771	1,357	119,019
1975	4,142	1,308	54,181	1,031	2,708	27,928	5,173	1,587	82,109
1980	4,940	2,279	112,566	1,392	3,230	44,955	6,332	2,488	157,521
1985	3,992	2,322	92,703	2,426	3,282	79,626	6,418	2,685	172,329
1990	3,022	2,371	71,650	3,929	3,677	144,480	6,951	3,109	216,130
1995	2,600	2,969	77,206	5,948	4,374	260,142	8,548	3,947	337,348
1998	2,172	3,000	65,151	5,722	5,997	343,166	7,894	5,172	408,317
'98/70	0.26	2.52	0.66	11.3	1.48	16.8	0.90	3.81	3.43

자료: 농림부, 「채소생산실적」, 각년도

전국 총생산량 408,317톤의 27.8%로 전국 1위를 차지하였으며, 2위는 충남의 70,596톤(17.3%), 3위 경기도는 50,233톤(12.3%)로 나타났다. 전남의 시설오이 재배면적은 1,166ha로서 전체 오이 재배면적 1,216ha의 95.9%를 점유하고 있는데, 시설오이 생산량은 111,330톤으로서 전체 생산량의 98.2%를 차지하였으며, 시설오이 산출고는 9,548kg로서 전국 시설오이 평균 산출고 5,997kg/10a의 1.6배 수준이다. 지난 1990년 이래 시설오이 재배면적은 26%가 증가하였으나 노지 재배면적은 절반수준으로 격감하여서 대조를 보이고 있으며, 이에 따라서 시설오이의 생산량은 112%나 증가하였으나 노지오이 생산량은 21%나 감소하는 결과를 보이고 있다.

전남지역에서 시설오이를 가장 많이 재배하는 지역은 순천시 150ha, 고흥군 138ha, 구례군 94ha, 광양시 94ha 등의 순으로 나타났는데, 이들 4개 시·군에서 전남 시설오이 재배면적의 60%를 점유하고 있는 것으로 나타났다. 본 연구에서는 전남지역 전체 시설오이 재배농가들 중에서 수출용 시설오이 생산에 가장 특화를 이루고 있는 구례군의 시설 오이 재배농가 65호를 설문 조사하여서 농가들의 경영형태를 분석하고자 하였다. 본 연구를 위한 조사시기는 1998년 4월중이었으며, 현재의 오이생산 작목반을 중심으로 설문·조사하였다. 오이의 시설 재배자 65명이 질문에 응답하였는데, 질문 항목에 따라서는 응답내용이 일부만 확보된 경우도 있었다.

이들 시설오이 생산자들의 연령은 30~60세(평균

42.3세)로 나타났다. 이들의 43.1%가 50대, 55.4%는 30~40대의 비교적 젊은 층이다. 결국, 집약적 노동작업을 요하는 작물의 성격 때문에 노령의 나이보다는 상대적으로 연령이 낮은 30~50대가 98.5%를 점유하고 있다. 응답자 전원이 고졸 이하로, 중졸 40.6%, 고졸 35.9%, 국졸 23.4%로 나타났다. 전남의 영세농민들에 관한 선행 연구결과에 의하면, 국졸 47.3%, 무학 36.9%, 중졸 10.5%, 고졸 4.9%, 대졸 0.5% 순으로 나타난 바 있다(박준근, 1995). 따라서, 조사된 시설오이 농민들의 학력은 일반 농민들에 비하여 높은 수준이다. 시설 원예작물 재배 경력은 10년 이상이 52.3%, 7~10년이 20%로 거의 75%가 7년 이상의 경력자들이었다. 평균 경력은 7~10년이라고 할 수 있다. 그렇기 때문에, 다년간의 축적된 정보와 기술로 앞으로도 비교적 안정적인 기술영농의 발전이 기대된다.

시설 재배를 위한 투자 규모는 소규모 plastic 시설의 경우 1,500만원/호부터 대형 유리온실의 18억원/호에 이르기까지 시설오이 재배농가에 따라 큰 차이가 존재하고 있는 것으로 나타났다. 조사 응답자의 52.3%가 4천만원 이하이며, 44.7%가 4천만~1억원 미만의 규모이다. 가장 많은 생산자들이 포함된 규모는 3천만원 규모로서 전체의 17%를 차지하였다. 시설 재배 농민들의 재배면적 중에서 임차 면적은 600~2,000평이며, 응답자의 45.7%가 900평을 임차하였고, 전체적으로 54.3%가 900평 이하의 임차 면적을 지녔다. 평균 임차 면적은 1,048평이다. 본인 소유의 토지 면적은 400~2,400평이고, 평균 면적은 872평이었다.

표 2. 전남의 오이재배 및 생산량(1990-1997)

(단위: ha, kg/10a, M/T)

년도	시설(하우스)			노지(턴넬)			계		
	면적	산출고	생산량	면적	산출고	생산량	면적	산출고	생산량
1990	927	5,671	52,570	91	2,795	2,543	1,018	5,414	55,113
1995	1,564	5,164	80,765	67	3,278	2,196	1,631	5,087	82,961
1998	1,166	9,548	111,330	50	4,024	2,012	1,216	9,321	113,342
'98/'90	1.26	1.68	2.12	0.55	1.44	0.79	1.19	1.72	2.06

자료: 전계서.

자기소유 평균 면적보다 평균 임차면적이 더 크게 나타난 실정이다. 응답자의 80.6%가 1,000평 이하의 자가면적을 소유하였으며, 응답자의 1/3이 600평, 1/4이 900평을 자가 소유한 것으로 조사되었다.

시설오이 재배면적은 300~1,600평인데, 응답자의 80%는 900평 이하, 나머지 20%는 900~1,600평으로 파악되었으며, 평균 재배 면적은 702평으로 밝혀졌다. 이들이 경영하고 있는 시설 토마토의 재배면적은 200~500평의 비교적 소규모이며, 평균은 350평으로 나타났다. 이들은 오이 재배를 주로 하면서 토마토를 재배하는 경우이기 때문에 토마토 면적이 비교적 소규모인 것으로 보인다. 오이 재배 농가 65호 중에서 토마토 재배 농가는 겨우 6농가 뿐이었다. 기타 품목의 재배 농가는 겨우 5농가에 불과하였으나, 이들의 평균 규모는 886평이었다.

현재 재배하고 있는 시설 규모에 대하여 응답자의 70.8%가 큰 불만이 없거나 만족해하고 있는데 반해, 22.7%는 규모가 너무 작아서 불만스럽다고 하였다. 따라서, 아직은 절대 다수의 재배자들이 현재 수준의 규모를 유지할 것으로 예상되나, 적어도 1/4에 가까

운 재배자들의 입장을 고려하면, 향후에 시설오이의 재배면적 내지 시설규모가 다소 확대될 수 있을 것으로도 전망이 된다.

시설오이 재배 농민들의 78.5%는 다른 작목보다 수지가 맞을 것 같아서 이를 시작하였다. 주곡 중심의 관행농업을 통하여서는 농가소득의 향상이 어렵다는 것이 일반적인 분위기이고, 그렇기 때문에 많은 농민들이 시설재배를 비롯한 고소득 작목의 재배를 하는 것으로 볼 수 있다. 이들의 72.3%는 시설 품목을 작목반 단위로 하는 것이 좋다는 의견을 표출하였다. 이는 생산자들이 조직된 단체의 활동이 필요함을 의미한다. 생산자의 생산자재 구입 또는 공동판매를 통한 유통 협상력 제고 면에서 강력한 생산자 단체의 육성이 요구되고 있는 것이 사실이다.

시설오이의 가격 수준은 낮다(54.5%), 적당하다(41.8%) 등의 순으로 응답하였다. 많은 생산자들이 가격 수준에 불만스러운 입장이다. 그러나, 이러한 가격문제는 출하시기, 품질, 품종, 거래대상, 거래방법, 포장 등에 따라서 현저한 차이가 발생하기 때문에 생산자나 생산자 조직체에서 다각도로 접근해야 할

표 3. 구례지역 시설오이 생산농가 조사 결과 요약(1998. 4)

구분	평균치	표준오차	최소치	최대치	응답자수
연령	42.3세	8.2	30.0	60	65
학력	중졸	-	국졸	고졸	64
재배경력	7-10년	-	1-3년	10년이상	65
시설 투자규모	9,259만원	27,073	1,500	180,000	65
임차 토지규모	1,049평	263.9	600	2,000	35
본인소유 토지규모	872평	457.7	400	2,400	36
오이 재배면적	702평	276.8	300	1,600	65
토마토 재배면적	350평	137.8	200	500	6
기타시설 재배면적	886평	389.2	530	1,500	5
산출고/10a	13,437kg	4,119	5,700	25,670	65
조수입/10a	1,396만원	441.8	600	2,840	65
생산비/10a	730만원	1,148.8	174	7,268	65
자가노력비/10a	244만원	90.2	25	510	55
고용노력비/10a	58.5만원	32.8	5	180	42
순수입/호	666만원	1,208	-5,653	2,119	65

것으로 보인다. 조사된 시설오이 생산에 있어서 10a 당 산출고는 5,700~25,670kg(평균 13,437kg)이었다. 최고는 최저의 4.5배 수준이다. 응답자의 10.8%인 7명이 14,000kg을 생산하였고, 전체의 절반 이상이 14,000kg 이상을 생산한 것으로 나타났다. 이것은 구례지역에서는 퇴비를 많이 사용하는 유기재배를 하면서 지력이 오래 유지되기 때문으로 이해되고 있다. 시설오이의 전국 평균 생산량이 5,997kg임을 고려할 때, 구례지역의 중간 수준인 14,000kg은 전국 평균의 2.3배 수준으로 높다(농림부, [ '98 행정조사], 1999)<sup>6)</sup>. 응답자의 20%가 17,000kg 이상을 생산하였다.

생산자들의 10a당 판매 수입은 600만~2,840만원(평균 1,396만원)으로 나타났다. 응답자의 16.9%가 1,000만원 미만이었으며, 1,000만~1,400만원 35.4%, 1,400만~1,700만원 26.2%, 1,700만~2,840만원 21.5%의 분포를 보였다. 전체적으로 절반 정도가 1,360만원보다는 낮으며, 1,700만원 이상 21.5%, 2,000만원 이상 3.1% 등으로 조사되었다. 이제 10a당 생산비는 최소 174만원, 최대 7,270만원(최소 수준의 42배)으로 생산자들 사이에서 큰 차이가 있다. 평균은 730만원 수준이고, 20%는 280만원, 또 다른 20%는 300만~470만원 수준으로 조사되었다. 전체의 60% 정도는 10a당 540만원 이하의 생산비가 소요되었으며, 약 10%는 800만원 이상의 생산비가 소요되었다. 결국, 시설오이의 단위 면적당 생산비가 조수입의 절반 수준인 것으로 보인다.

이들 시설오이 재배자들의 60%는 자가 노동에 의존하고 있으며, 품앗이를 포함하면, 전체적으로 생산자의 75% 정도가 자가 노력으로 생산하고 있음을 의미한다. 이러한 자가 노력비는 10a당 평균 243.8만원이고, 전체 범위는 25만~510만원으로 조사되었다. 전체 응답자의 20%는 150만원 이하, 40%는 180만~260만원, 20%는 265만~300만원, 그리고 나머지 20%는 310만~510만원의 자가노력비가 투입된 것으로 조사되었다. 응답자의 50%가 고용노력비로서 10a당 50만원 이하가 소요되었으나, 평균치는 58.5만원, 최저 5만원, 최고 180만원으로 나타났다. 평균치 수준으로 볼 때, 고용노력비는 10a당 전체 노력비의 20% 이하 수준인 셈이다. 평균치를 적용할 때, 10a당 총 노력비는

10a당 총생산비 730여만원의 41.4% 수준을 차지해서, 생력적인 생산 방식의 채택이 시급함을 알 수 있다.

본 시설오이 생산자들 가운데서 거의 절반 수준인 49.2%의 응답자들이 최근 5년 사이에 작목을 전환한 적이 없다고 했으나, 나머지 50.8%는 1~6회 정도 작목을 전환한 적이 있어서 소득 내지 경제성에 민감한 반응을 보이고 있음을 엿볼 수 있다. 작목 전환에 대한 구체적 이유로 응답자의 80%가 전에 재배했던 작목이 수지가 맞지 않았기 때문이라고 하여서 소득성이 작목선정의 주요기준임을 알 수 있다. 또, 11.4%의 농가는 이웃 농가의 작목 전환에 따른 것으로 나타나서 선도 농가들의 의사 결정도 중요한 변수가 되고 있음을 알 수 있다. 작목을 선정할 때의 기준은 응답자의 73.5%가 유리한 가격 조건 때문으로 응답하였고, 20.6%는 앞으로 유리한 시세를 예상한 때문으로 조사되었다.

만일 동일 품목이 수입되기 시작한다면 생산자들은 어떻게 대응할 것인가? 약 61.5%의 생산자들은 경쟁력을 높여서 계속 생산에 참여하겠다고 하였으나, 25%에 이르는 생산자들은 타작목으로 전환할 의향을 내보였다. 수입 농산물에 대응해서 더 능동적인 자세를 보이는 생산자들이 절반 이상으로 우리 농업의 미래가 기대되는 바 없지 않으나 25%나 되는 농민들이 작목 전환 의사를 보임으로서 이들이 선진 기술 상업농임을 고려한다면 상당히 염려가 되는 부분이다. 그러나, 이들 응답자 65명의 75% 정도가 현재 작목의 미래가 비관적이지만은 않다고 대답하고 있고, 오직 9.2%만이 비관적으로 내다보았다. 전반적으로 향후 시설 재배에 대한 전망을 밝게 보고 있는 셈이다.

시설오이의 생산에 있어서 가장 중요한 것은 신선도(23.3%), 모양(22.3%), 맛(14.0%), 품종(12.4%), 색깔(11.4%) 등의 순으로 조사되었다. 시설채소류를 생산함에 있어 유통단계에서 고품질의 생산물로 평가를 받아서 높은 가격의 수취를 가능하게 하기 위해서는 생산단계에서부터 오이의 신선도와 모양이 가장 중요하다는 것이다. 시설오이의 생산에 있어서 가장 큰 문제점으로는 가격의 불안정성(29.2%), 선별과 규격화의 어려움(21.4%), 소득 하락(16.1%), 자금 부

족(14.6%), 시설 낙후(12.5%) 등으로 부각되었다. 결국, 가격 하락과 소득 수준의 하락 내지 불안정을 가장 큰 문제점으로 꼽는 생산자들이 45.3%나 되고 있어서 시설오이의 지속적인 가격 안정책이 매우 절실한 것으로 보인다. 따라서, 생산자 단체나 지방 자치단체의 협력으로 유통부문의 개선과 현대화가 요망된다고 할 수 있다.

시설오이를 생산해서 유통하는 측면에서 볼 때, 가장 중요하다고 생각되는 점은 신선도(28.5%), 모양(19.7%), 크기(18.1%), 안전성(14.5%), 포장(11.9%) 등의 순으로 언급하였다. 생산의 경우와 마찬가지로 신선하고 모양 좋은 형태의 채소류 유통이 절대적으로 우선시되고 있음을 알 수 있다. 이러한 시설오이의 유통에 있어서 나타나는 주요 문제점으로는 선별과 규격화의 어려움(29%), 정부의 유통 정책(27.5%), 중간상인들의 횡포(24.4%), 농민들의 미흡한 유통정보(16.1%) 등으로 지적되고 있다. 유통 단계에서 등급화를 위한 시설 부족과 상대적 약자의 위치에 있는 농민들의 권익을 보장해 주지 못하는 농정에 대한 아쉬움을 많은 농민들이 지니고 있는 것으로 해석이 된다.

시설오이의 재배 및 판매에 있어서 가장 큰 애로 사항으로는 농촌의 일손 부족(32.6%), 소득 하락(19.2%), 시설 낙후(17.6%), 자금 부족(16.6%) 등의 순이다. 젊은 노동력 부족이 가장 심각하며, 소득 작목의 제한으로 시설오이 생산의 증가에 따른 실질

가격이 하락하여서 소득이 감소되며 이는 다시 자금 부족과 노후시설 대체를 어렵게 한다. 주요 노동력 조달방법은 가족노동력 활용(58.4%), 일일 노동자의 고용(25.7%)이나 품앗이(15.8%) 형태로 진행되어서 가족 노동력이 없이는 실질적으로 시설재배가 불가능한 것으로 보인다. 품앗이는 언젠가 자가 노동력으로 갚아야 할 부분이기 때문에 자가 노동력의 연장선으로 봐야 한다. 이러한 면에서 볼 때, 품종선택 및 재배기술 향상, 노동력 절감이 가능한 시설의 현대화와 병해충 방제 방법의 동시적 연구개발이 절실한 것으로 사료된다.

## 2. 일본의 시설오이 수입수요 현황

우리 나라 신선농산물의 주요 수출시장인 일본의 오이재배면적은 1985년 23,400ha였으나 지난 1997년에는 16,400ha로 무려 30% 정도나 감소하였는데, 동기간 단위면적당 산출고는 4,414kg에서 4,864kg로 10.2% 정도 증가한 것으로 나타났다<sup>7)</sup>. 그 결과, 총생산량은 103만톤에서 80만톤으로 23% 정도 감소하고 있는데, 이러한 일본의 오이 총재배면적과 생산량의 감소추세는 계속될 것으로 추정되고 있다.

한편, 일본의 가구별 오이의 소비량 추세를 살펴보면, 도쿄를 위시한 수도권 소비가 지난 1987~1996년 사이에 평균 4,525kg으로 가장 많고, 일본 전체적으로 동기간 가구별 평균 3,699kg으로 밝혀졌다. 최근

표 4. 일본의 오이 생산현황

(단위: ha, kg/10a, M/T)

년 도	면적	산출고	생산량
1985	23,400	4,414	1,033,000
1990	20,200	4,609	931,100
1995	17,400	4,750	826,500
1996	16,900	4,870	823,000
1997	16,400	4,864	797,700
1997/1985 (%)	70.1	110.2	77.2

자료: 농수산물유통공사, 1999.

샐러드 채소의 소비가 비교적 빠르게 증가해 전체적으로 일본 오이의 소비가 다소 주춤한 상태인데, 10년 전에 비하여 도쿄지역에서는 오이의 소비가 21% 정도 감소된 것으로 나타났고, 일본 전체적으로는 18% 정도 감소된 것으로 나타나서 향후 신선오이의 소비가 증가하기를 기대하기는 어려울 것으로 보인다.

그러나, 지난 1985년 이후 일본의 오이 재배면적은 30% 정도나 감소하고 있고, 그 결과 일본의 오이 생산량도 23% 정도 감소하고 있는 한편, 거의 동기간 소비감소율이 약 18% 수준으로서 소비감소율보다 생산감소율이 더 빠르게 진전되고 있어서, 향후 일본의 신선오이 수입은 미미하나마 꾸준히 증가할 것으로 예측할 수 있다.

신선오이류는 과거 1986년 이래 신선오이를 우리나라에서 수입하기 시작한 이래, 1989년 미국에서 201톤 정도를 수입한 경우를 제외하고는 그 이후로는

수입물량의 전량을 우리 나라에서만 수입하고 있는 실정이다<sup>8)</sup>. 특히, 최근 1994~1997년 사이에는 매년 평균 2,192톤의 신선오이를 우리 나라에서 수입하여 왔는데, 이에 소요된 금액은 총 97억 6,700만엔(¥)으로 집계되었다.

따라서, 우리 나라 신선오이의 대일본수출은 그 역사가 매우 짧고, 일본의 틈새시장을 파고드는 실정이지만, 최근들어 상당히 빠르게 증가하고 있는 셈이다. 이 때, 일본의 신선/냉장 오이류 수입관세는 기본관세율이 5%이지만 협정관세율은 3.7%로 되어 있고, 기타 오이류는 기본관세율이 15%, 협정관세율이 11%로 되어 있다.

한편, 우리 나라로부터 수입되는 신선오이의 수입가격은 일본 도매가격보다 낮은 수준으로 나타나고 있다. 지난 10년간(1988~1997) 일본의 오이 수입가격은 평균 ¥220/kg, 도매가격은 ¥279/kg로 밝혀졌는

표 5. 일본의 가구별 오이 소비량(g) 추세(1987-1996)

지역	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	96/87
도쿄	5,349	4,942	4,829	4,497	4,294	4,556	4,112	4,320	4,112	4,238	0.79
나고야	3,367	3,074	3,131	2,975	2,724	3,013	2,906	2,997	2,883	2,697	0.80
오사카	3,260	3,134	3,088	2,796	2,849	2,844	2,764	2,973	2,765	2,736	0.84
일본 평균	4,144	4,047	3,920	3,634	3,548	3,722	3,510	3,649	3,437	3,382	0.82

자료: 전과 등.

표 6. 일본의 오이 수입현황(1994-1997)

(단위: 톤, ¥백만)

품목	1994		1995		1996		1997	
	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액
신선오이 (A)	1,513	6,445	2,772	12,579	2,549	10,986	1,935	9,059
저장오이	15,322	322,321	18,223	361,134	17,626	292,382	16,678	302,381
조제오이	347	2,453	526	4,003	885	4,967	868	4,104
기타 조제	977	8,466	1,372	13,620	1,617	15,308	1,937	15,601
계 (B)	18,159	339,685	22,893	391,336	22,677	323,648	21,418	331,145
A/B (%)	8.3	1.9	12.1	3.2	11.2	3.4	9.0	2.7

자료: 농촌진흥청, 1998.

데, 이 수입가격은 일본 도매가격의 39~94%(평균 79%) 수준인 것으로 나타났다. 따라서, 일본에 신선 오이를 수출하기 위해서는 현저하게 저렴한 수출가격을 유지할 수 있어야 함을 알 수 있다.

이러한 수입가격은 수입과정에서 부가되는 많은 수출입 부대비용 때문에 크게 증가하는 것으로 볼 수 있다. 실제로 최근 2~3년간의 수출자료에 의하면, 우리 나라에서 일본에 수출되는 오이의 수출계약가격은 다음의 표 8에서 ₩1,480~₩1,576/kg 또는, ¥119~¥203/kg (평균 ¥163/kg) 수준으로 나타나서 일본의 주요도매시장가격 대비 19~55% 수준에 그치고 있음을 알 수 있다. 대일본수출 계약시에 수출가격의 협상력이 상대적으로 약해서 과소한 수준의 가격으로 계약을 체결하고 있는 셈이다. 이뿐만 아니라, 우리 나라의 오이 수출계약가격은 동기간 평균 ¥163/kg였음에 비하여 일본이 실제로 수입한 가격은 앞의 표 7에서처럼 평균 ¥220/kg로 나타나서 적어도 ¥57/kg 정도가 수출입 부대비용으로 소요되고 있는

셈인데, 이는 일본 신선오이 수입가격의 26%를 차지하고 있다. 따라서, 대일본 수출비용의 절감방안에 대한 정부와 수출기업측의 보다 철저한 노력이 필요함을 발견할 수 있다.

이미 언급한 바와 같이 일본은 신선오이 수입량의 전량을 우리 나라에서 수입하고 있으며, 일본내 주요 오이 생산지는 사이타마(埼玉)현, 군마(群馬)현, 후쿠시마(福島)현, 지바(千葉)현 등인데, 이들 지역에서 일본 전체오이 생산량의 1/3을 생산하고 있다. 한편, 일본의 총오이 생산량은 80만톤을 하회하고 있는데,<sup>9)</sup> 우리 나라에서 수입하는 신선오이의 양은 최근 점차 증가하고 있지만 일본 전체 생산량에 비하면 극히 일부에 지나지 않는다. 특히, 지난 1988년에 처음으로 우리 나라 신선오이의 대일 수출량 8톤을 시작으로 오이의 일본 수출이 시작되었으나, 1990년까지는 우리 나라 오이 수출량이 일본 오이 생산량의 0.1%에도 미치지 못하였다. 그 이후 최근에는 이 비율이 0.2~0.3%까지 증가하고 있으나 여전히 극히 미미한 수

표 7. 한국 신선오이 수입가격과 일본의 도소매시장 가격\*

(단위: ¥/kg)

구분	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	평균
수입가(A)	191	98	271	260	254	220	235	220	232	214	220
도매가(B)	251	253	311	312	271	316	266	266	266	280	279
A/B	0.76	0.39	0.87	0.83	0.94	0.70	0.88	0.83	0.87	0.76	0.79

\* : 일본 도쿄 오이파 도매시장 가격임.

자료: 전과 동

표 8. 우리 나라 신선오이 수출계약가격과 일본도매시장 가격

(단위: ₩/kg)

년월	일본의 주요도매시장 가격					수출계약 가격(B)	₩/¥	B/A
	오이타	나고야	오사카	후쿠오카	평균(A)			
1996. 12	3,678	3,430	3,557	3,074	3,435	1,480	7.3	0.43
1997. 1	3,191	2,564	2,716	2,414	2,721	1,510	7.2	0.55
1997. 12	8,578	7,579	7,808	7,302	7,817	1,576	13.2	0.20
1998. 1	9,169	7,598	8,351	8,917	8,509	1,576	13.1	0.19

자료: 전과 동



준에 그치고 있는 실정이다. 결국, 우리 나라의 대일 본수출은 일본의 틈새시장을 겨냥하고 있는 셈인데, 지난 1990년 이래 일본의 생산량은 14%가 감소되었으나, 동기간 우리 나라 오이의 대일 수출물량은 12.5 배나 증가한 것으로 나타났다.

우리 나라 오이를 포함한 신선채소류의 대일본 수출촉진에 관해서 93명의 도쿄거주 일본 주부들과 51명의 재일교포들 그리고 16개의 우리 나라산 농산물 수입회사들을 상대로 설문조사한 결과(박준근, 1996)에 의하면, 조사된 일본 도쿄시 주부들의 86% 정도가 우리 나라 농산물에 대해서 잘 모르고 있었다. 이들의 63.2%가 주로 슈퍼 마켓에서 과채류를 구입하며, 14.1%는 일반 소매점에서 구입하여서 슈퍼 마켓의 중요성을 발견할 수 있다. 이들의 74.7%는 신선과채류 구입시 신선도와 품질을 가장 중요시하고, 그 다음으로는 가격(12.2%)을 중요시한 것으로 나타났다.

우리 나라 교포들은 응답자의 55%가 한국인 슈퍼마켓에서 신선과채류를 구입하는데, 맛이 우수하다고 생각하는 경우가 73.9%였고, 63.1%는 신선도가 일본 과채류와 비슷하거나 더 높다고 하였다. 이들은 동시에, 응답자의 51%가 품질은 일관성이 결여되어 있다고 하였고, 44%는 포장상태가 불량하다고 하였다. 결국, 수출농산물의 고품질화와 신선도가 중요하며, 전국적으로 좋은 판매망을 소유하고 있는 강력한 일본 유통회사와의 연계가 중요한 것으로 파악된 것이다.

우리 나라산 신선 농산물의 수입업자들은 우리 나라 농산물 수출회사들이 품질을 비롯한 여러 가지 면에서 계약이행이 잘 되지 못하고 있는 실정이라고

했고(40%), 높은 가격, 낙후된 포장기술, 불량한 수출 품 규격화, 병해충/이물질의 발견 등을 지적하였다. 더 한층 고품질의 농산물을 규격화하고 좋은 가격조건으로 수출계약을 성실히 장기간 이행할 수 있는 노력이 절실함을 발견할 수 있었다.

### 3. 전남의 신선오이 대일수출 현황

전남지역에서는 앞서 살펴본 대로 지난 1998년에 시설오이 111,330톤을 비롯해서 총 113,342톤의 신선 오이를 생산하고 있는데, 주로 광양·순천시, 구례군 등지에서 많이 생산되고 있다. 그러나, 해외수출은 오이의 생산량보다는 일본수출에 합당한 오이를 생산해야 하고 또 수출을 독려하는 생산자 조직이나 수출회사를 중심으로 이뤄지고 있다. 본 신선오이의 대일수출에 사용되는 수량의 단위는 TEU(Twenty-foot container equivalent unit)를 사용하고 있다. 대부분의 경우 신선오이의 대일 수출은 당해년도의 10월부터 다음연도의 1월 사이에 이뤄지는데, 구례군은 10월부터 수출을 일찍 시작하고, 그 나머지는 11월부터 시작하고 있는 것으로 나타났으며, 광양시와 영암군은 이듬해 1월까지 수출을 하고 있었다.

일본시장으로 수출된 금액과 수량은 다음 표 10에서 발견할 수 있듯이 물량으로는 총 845TEU, 금액으로는 총 1,237천불어치를 수출한 것으로 나타났다. 이들 신선오이의 대일수출 시·군들은 광양시, 나주시, 보성군, 구례군, 고흥군, 영암군, 함평군 등으로 나타났다. 그 중에서도 특히 광양시는 611천불어치의 신선오이를 일본시장으로 수출하여서 전남 신선오이

표 9. 우리 나라 신선오이의 對 일본 수출비율

(단위: M/T, %)

구분	1990 (C)	1995	1996	1997 (D)	D/C
수입량 (A)	143	2,772	2,549	1,935	13.53
일본생산량 (B)	931,000	826,500	823,000	797,700	0.86
A/B (%)	0.0	0.34	0.31	0.24	-

자료: 日本關稅協會, 「日本貿易月表」, 각년도.

수출액의 거의 절반을 차지하고 있는 실정이다.

수출액으로 보면 광양시에 이어서 나주시, 보성군과 구례군이 주요 수출지역임을 알 수 있다. 그런데, 특이한 것은 이들 수출된 신선오이는 전량이 냉장된 상태로 수출이 되며, 전체 수출물량이 부산항을 이용해서 선박으로 수송되고 있다는 점이다. 가까운 전남 지역의 항구에서 수출을 하지 못하기 때문에 수출을 위해서 부산항까지 수송하는 비용과 시간의 추가적인 소모가 매우 크다는 점이다. 그리고, 나주시에서는 오이의 생산자들이 직접 생산자 단체를 통해서 수출을 하고 있지만, 그 나머지 시·군에서는 전량을 농산물 수출대행업자들을 통해서 수출을 하고 있다는 점이 특이하다. 그 결과, 나주시의 경우 수출오이의 가격은 \$1,809/TEU임에 비해서 나머지 수출대행업자를 통한 시·군은 \$983 ~ \$1,535의 가격을 수취하는 것으로 밝혀졌다. 이는 신선오이의 대일 수출농민들에게 시사하는 바가 크다고 할 수 있다.

또 하나의 특징은 서울에 있는 수출회사의 경우는 소량이나마 일본의 오사카항으로 신선오이를 수송하고 있으나, 그 나머지 전남 내지 경남지역에서의 오이수출은 예외없이 시모노세키항으로 출하를 하고 있다는 점이다. 이것은 수출액의 95%를 차지하는 실정이다. 일본의 소도시 시모노세키항으로의 수출은 일본 대도시로의 유통을 위해서 기차나 화물차를 이용해서 장거리 수송을 해야만 하는 실정이다. 이는

매우 높은 일본에서의 물류비용을 뜻하고, 이는 우리나라 신선오이의 일본시장내 가격 및 품질 경쟁력을 저하시키는 요인이 되고 있다는 것이다. 수출액으로 비교해볼 때 약 83%는 전남지역에서 수출되고, 나머지 17%는 경남이나 서울 등 타지 회사를 통해서 수출이 되고 있는데, 특히 서울지역의 회사를 통한 수출액은 그 수출단가면에서 가장 열악한 것으로 나타났다.

#### 4. 우리 나라 오이의 수출확대 방안

##### 가. 생산비 부문

본 연구를 위해서 조사한 전남 구례지역의 시설오이 생산자들은 전반적으로 볼 때, 일반 농작물의 경우보다는 상대적으로 젊고 높은 학력 소유자들이기 때문에 신기술의 도입이나 농민들간의 생산자 조직의 활성화가 그만큼 용이할 수 있을 것으로 사료된다. 재배 경력도 평균 7~10년으로 시설 작목의 재배 기술이 축적된 셈이라고 할 수 있다. 그러나, 투자 규모 면에서는 절반 정도의 농민들이 4천만원 이하의 영세한 투자를 통해서 시설 면적이 평균 702평에 불과한 실정이다. 그럼에도 불구하고, 현재의 투자 규모 수준에 만족한 농가들이 전체의 71%나 되고 있는데, 이는 주로 자금 부족과 일손 부족의 심각성 때문이다. 동시에 노력비가 총생산비의 41.4%로서 낮은 가격과 높

표 10. 전남 시·군별 신선오이 대일수출 실적(1998)

(단위: 천불, TEU)

시·군	수출월	수출액	수출량	수출방법	수출회사	도착항	가격(\$/TEU)
고흥군	11	58	59	대행	서울	오사카	983
광양시	11~1	611	398	대행	전남	시모노세키	1,535
구례군	10~12	118	110	대행	전남	"	1,072
나주시	11~12	293	162	직접	전남	"	1,809
보성군	11~12	145	104	대행	경남	"	1,394
영암군	12~1	6	6	대행	전남	"	1,000
함평군	12	6	6	대행	서울	오사카	1,000
계	10~1	1,237	845	-	-	-	-

자료: 전라남도, 1999.

은 노임 사이에서 고심하고 있음을 발견하였다.

구례지역의 축성오이 평균 생산비 내역을 소개하면 다음과 같이 중간재비 10,277,604원/10a, 경영비 10,452,930원/10a, 총생산비 18,259,837원/10a로 밝혀졌다. 주목할 것은 노력비가 구례군의 오이 총생산비의 37%를 차지하고 있다는 점이다. 그 다음으로 광열·동력비가 총생산비의 24%, 제재료비가 12%, 유기질 비료비가 6%를 차지하고 있는 것으로 밝혀졌다.

이 결과에 의하면 평균 산출고는 22,462kg/10a, 조수입은 22,125,070원/10a, 순수익은 3,865,233원/10a를 올려서 10a당 순수익률은 17.5%, 소득률은 52.8%를 기록하고 있다<sup>10)</sup>. 시설오이 재배의 특성상 노력비와 광열·동력비가 많이 소요되어서 전체 생산비의 61%를 차지하고 있다. 이것을 kg당 비용으로 환산하면, 중간재비는 458원, 경영비는 465원, 총생산비는 813원으로 추정이 되었다. 또한, 순수익은 172원/kg으로 추

표 11. 구례지역 시설오이의 10a당 생산비 내역(축성)(1997년작)\*

비 목			수량	단가(원)	금액(원)	
조수입 (상품화율 96%)			22,462kg	985	22,125,070	
생 산 비	경 영 비	중 간 재 비	종묘비	14.1 dl	13,552	191,083
			무기질 비료비			719,302
			유기질 비료비	30,014 kg		1,086,178
			농약비			399,321
			광열·동력비			4,403,392
			제재료비			2,114,349
			대농구 상각비			734,510
			영농시설 상각비			571,900
			수리비(修理費)			38,731
			기타요금			18,838
	계			10,277,604		
			임차료(토지)			462,121
			고용노력비	여: 54.5시간	여 3,217	175,326
			계			10,452,930
			자가노력비	1,495.5시간	남 5,408 여 3,217	6,564,699
		유동자본용역비			224,279	
		고정자본용역비			538,868	
		토지자본용역비			479,061	
		계			18,259,837	
순수익 (순수익률)					3,865,233 (17.5%)	
소득 (소득률)					11,672,140 (52.8%)	
부가가치					11,847,466	

\* : 수출용 백침계 오이와 내수용 오이의 구분 없이 조사가 이뤄진 것임.

자료: 현지 조사자료

정되었다.

구례지역의 오이 생산자료와 비교할 수 있도록 하기 위해서 전남지역 전체의 역제오이 생산비 조사자료에 의하면, 중간재비가 5,229,943원, 경영비 5,588,965원으로 각각 총 생산비 8,436,383원의 62%와 66%를 차지하였다. 역시, 노력비가 단일 비목으로서 가장 높은 2,406,690원으로 전체 생산비의 29%를 점유하고 있고, 이어서 광열·동력비는 22%를 차지하고 있다. 순수익률은 12.1%로 구례군의 17.5%보다 5.4% 포인트나 낮고, 순소득률도 41.7%로서 역시 구례군의 52.8% 대비 11.1% 포인트나 낮게 나타났다. 이 전남지역 역제 오이의 kg당 비용은 중간재비가 428원, 경영비 458원, 생산비 691원으로 추정되었으며, 95원/kg의 순수익을 기록한 것으로 추정되었다(전남농업기술원, 1999).

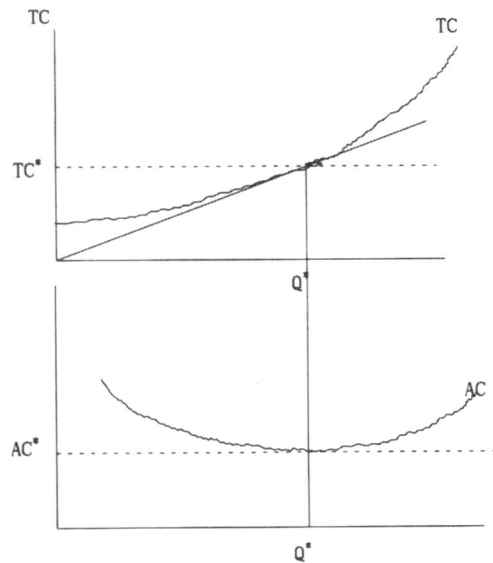
끝으로, 전남지역의 축성 오이 생산비 내역과 수익률을 살펴보면, 중간재비는 8,503,114원으로서 구례군에서의 10a당 중간재 비용보다 1,774,490원이나 낮은 수준이었고, 경영비는 8,884,975원으로 역시 구례지역의 경영비보다 1,567,955원이 낮은 것으로 나타났다. 그 결과, 총생산비는 13,395,683원으로 구례지역 축성 오이 생산비의 73% 수준인데, 순수익률은 23%, 소득률은 48.9%로 나타나서 순수익률은 구례지역 축성 오이 생산자들보다 높고 소득률은 구례지역보다 낮게 나타났다.

여기에서도, 여전히 노력비가 전체 생산비의 28%를 점유하고 있고, 광열·동력비도 25%를 차지하고 있다. 생력적 작업방식의 개발과 에너지의 효율성을 향상시키는 방안이 매우 절실한 실정이다. 이를 kg당 비용으로 환산하면 중간재비는 483원, 경영비는 505원, 생산비는 761원으로 추정이 되었다. 동시에 순수익은 227원/kg으로 평가되었다.

본 연구에서 구례군 지역 오이 생산자들을 대상으로 조사한 설문에서 구한 단위 면적당 시설오이 생산비를 기준으로 최저 평균 생산비로 생산할 수 있는 적정 생산량을 추정한 결과 호당 약 40,837kg으로 밝혀졌다.<sup>11)</sup> 이는 현재 호당 평균 생산량 32,962kg보다 약 24.0% 정도 더 큰 규모이다(그림 1).

즉, 현재의 규모보다는 약 24% 정도를 더 늘려야

생산비를 극소화시킬 수 있다는 결론이다. 이것은 현재의 호당 평균 면적 702평보다 더 넓은 870~900평 정도의 규모를 의미한다. 이렇게 되면, 평균 생산비는 현재의 813원/kg에서 504원/kg으로 38% 정도 감소될 수 있음을 의미한다. 따라서, 지금까지의 자료 분석을 기초로, 향후, 경쟁력 향상을 위해서 다음과 같은 점에 유의할 필요가 있을 것으로 사료된다.



$$TC^* = 20,572,130 \quad AC^* = 504$$

$$Q^* = 40,837\text{kg}$$

그림 1. 시설오이의 최적생산규모의 추정

첫째로, 적정 규모의 생산을 추구할 필요가 있다. 이는 생산비의 절감으로 경쟁력 강화와 직결되어 있는 문제이다. 본 조사의 최소비용함수 추정결과에 의하면, 적어도 현재의 호당 평균면적의 1/4 정도를 더 증가시켜야 할 것으로 보인다.

둘째, 농작업 일손 부족의 해결을 위한 생력화 및 생에너지화 방안에 관한 연구가 절실하다. 극심한 국제적 경쟁의 시대에 노동력의 해결로 노임의 문제를 극소화시키려는 노력 없이는 정당한 이윤도 불가능하고, 발전도 어렵다. 본 연구에서도 이 문제의 심각성을 발견할 수 있었다.

셋째, 품질 향상과 재배환경개선 및 노동력 절감을 위해서 노후화되거나 낙후된 시설의 개선과 개량이 요망되고 있다. 물론, 현재의 영세한 농촌 자본력으로는 상당한 어려움이 예상되는 과제이기도 하다.

넷째, 생산자 조직 중심의 단결이 필요하다. 작목반이나 기타 생산자 조직을 통해서 새로운 생산 기술의 보급과 정보교환, 교섭력의 증대, 노동력의 교환, 값비싼 농기계나 시설의 공동 이용, 원료나 퇴비 구입시 대량 구입을 통한 비용 절감, 병해충의 방제를 위한 공동 노력 등이 상대적으로 더 용이해지기 때문이다. 이를 위해서 지방 자치단체의 협력과 지원이 필요하다.

끝으로, 시설하우스 난방비의 절감대책이 시급하다. 수출용 오이 재배의 특성상 불가피한 광열 동력비가 조사농가의 중간재비에서 차지하는 비율이 42.8%, 대총생산비 비율은 24.1%로 나타날 만큼 매우 큰 비중을 차지하고 있는데, 특히, IMF 체제 이후 환율급등으로 경유면세가격이 1997년 1~4월까지의 평균가격 285.5원/1에서 1998년의 동기간에는 498.8원/1으로 무려 74.7%나 폭등하였다. 따라서, 시설 하우스의 적정배치를 비롯해서 다양한 난방비 절감대책이 본격적으로 연구되어야 할 것이다.

#### 나. 일본시장개척과 확대

지금까지 분석한 바에 의하면, 전남지역의 시설오이 생산규모나 시설이 영세하고, 수출정보나 수출비용 그리고 대일 수출협상면에서 많은 취약점들을 지니고 있는 것으로 나타났다. 특히, 대일본시장의 진출과 확대를 위해서는 생산규모나 시설의 확대와 개선을 통해서 생산비 절감과 품질향상을 도모하면서, 일본시장으로의 진출확대를 위하여 세심한 배려를 해야 할 것으로 보인다.

우선, 일본은 자국에서 소비되고 있는 모든 채소류<sup>12)</sup>의 10% 정도를 해외에서 수입하고 있으며, 뉴질랜드, 미국, 대만, 멕시코 등이 주요 수입국들이다. 다만, 신선오이는 앞서 살펴본 대로 1988년 이래 거의 전량을 우리 나라에서 수입하고 있는 실정이다. 그러나, 신선오이의 대일본 수출을 증대시키기 위해서는 무엇보다도 일본시장의 특성을 잘 파악하고 이를 준수

할 필요가 있다.

첫째로, 일본의 시장여건에 대한 신중한 조사와 대응방안이 필요하다. 인구의 노령화, 여가시간의 증가, 직장여성의 증가 등 빠른 사회적 변화로 농산물에 대한 소비자의 취향과 수요가 변화하고 있고, 특히, 소비자의 건강과 환경문제에 대한 관심이 증가되고 있음에 유의해야 한다는 것이다.

둘째, 일본시장의 성공적인 개척을 위해서는 적절한 일본무역회사와 제휴해야 한다. 이 때, 해외 수출업자들이 적절한 일본무역회사를 찾기 위해서는 신용정보회사의 도움을 구할 수 있다<sup>13)</sup>. 일본에서의 신선 오이류 유통과정은 대개 총물량의 85% 정도가 도매시장의 경매제도를 통해서 중간도매상들이 소매상으로 납품을 하고 있는 상황이다. 따라서, 신속하고 과감한 시장확대를 위해서는 유통능력이 뛰어난 무역회사 내지 도매상과의 제휴가 필수적이다. 앞서 일본 도쿄 소비자들이 우리 나라 농산물에 대한 정보가 매우 미흡한 것으로 조사되었는데, 이러한 우리나라 농산물의 홍보면에서도 우수한 일본 무역회사와의 제휴는 매우 유익한 방안이다.

셋째, 선택된 일본 농산물 무역회사와 직접 대면해서 대일본 수출 농산물에 대한 정확한 설명과 신뢰를 쌓아야 한다. 동시에 일본내에서의 우리 나라 신선오이에 대한 홍보와 판촉을 위해서는 JETRO (Japan External Trade Organization)의 사업지원센터를 활용할 수 있다.

넷째, 단기적 이익보다는 장기적 신용관계 수립에 역점을 두어야 한다. 앞서 우리 나라 신선 농산물의 수입에 관여하고 있는 일본의 농산물 수입회사들은 바로 이러한 성실한 계약이행과 장기적 신용문제를 지적한 바 있다.

다섯째, 수입회사의 주문사항을 잘 수용하고, 특히, 포장과 샘플 및 설명서의 준비가 필수적이다. 샘플과 설명서에 의한 유통이 점차 확대되는 추세에 있기 때문이다.

여섯째, 농산물의 균일한 품질, 정확한 납기이행, 안정적 공급 등이 필수적이다. 특히, 일본의 신선오이 생산에 많은 변동이 존재하기 때문에 일본수입회사는 일본시장의 부족분을 수입하는 경향이고, 식생활

의 서구화와 다양화에 따른 농산물의 수입에 많은 관심을 갖고 있는 실정이다. 따라서, 일본 소비자들이 요구하는 품질의 신선오이를 적기에 안정적으로 공급하는 것은 매우 중요한 것임을 알 수 있다.

일곱째, 일본에 수출되는 신선오이는 일본의 식물보호법과 식품위생법에 의거한 수입검사가 필수적이다. 따라서, 농약의 잔유성분이나, 방부제, 신선한 색을 유지하기 위한 식품첨가제, 방사성 물질 등이 검출되지 않도록 생산과정에서부터 철저한 관리가 요망된다.

끝으로, 대일본 오이 수출을 위한 관세율은 4.3%이며, 일본시장에서의 소비세는 (CIF + 관세)\*3%로 되어 있기 때문에 이 점을 감안해서 일본시장에서의 가격경쟁력을 지닐 수 있도록 비용극소화에 주력할 필요가 있다.

다. 유통부문

신선 오이의 수출에 이르기까지 국내시장에서 유통해야 할 사항을 정리하자면 다음과 같다. 우리나라의 수출오이 억제재배 면적은 최근 약 93.3ha를 17개 시·군 336농가가 참여 중이어서 평균 호당 0.28ha 수준으로 그 재배규모가 매우 영세한 실정이다(최경주, 1998). 이를 지역별로 살펴보면 경남 40.7ha, 전남 25.8ha, 전북 8.3ha 등의 순으로 재배되고 있는데, 주요 품종은 백성 2, 3호가 주를 이루고 있다. 수출시기는 대개 당해년 10월부터 이듬해 3월까지이며, 성수기는 11월~1월인데, 수출이 안된 물량은 내수용으로 전환

되면서 수출가격의 절반 이하로 떨어진다. 따라서, 수출용 오이가 수출이 되지 못할 경우에는 수출농가에게 치명적인 손실을 야기한다. 이러한 문제점들을 완화시키기 위해서 수출보험, 자조금 등을 활용해서 물량과 가격의 충격을 완화하는 방안, 가공처리 등 치밀한 준비와 대비책이 마련될 필요가 있다.

첫째로, 생산된 시설오이의 공동 출하 조직이 절실하게 요구된다. 이를 통해서 시장개척, 가격의 단체협상력 제고, 중간상인들의 횡포 차단 내지 경감, 개별 유통비용의 절감이 가능해진다. 특히, 대일본 수출시장의 개척이나 확대에는 생산자 조직의 단체협상력이 매우 절실한 것으로 밝혀진 바 있다. 이러한 노력이 실제적인 결실을 얻기 위해서는 수출오이 생산단지가 적어도 10ha 내외가 되어야 하며, 그렇게 될 경우 수출용 컨테이너를 매일 이용해서 유통비를 절감하고 신선도 유지에 큰 진전이 가능하다는 것이 전문가들의 일치된 견해이다. 물론, 이러한 수출용 오이의 적정 수출단지규모는 컨테이너 규격에 따라서 다소 상이할 수도 있는 바, 더 자세한 내역은 다음 표 12에 요약되어 있다.

둘째, 선별과 등급화의 노력을 강화해야 한다. 이러한 노력이 부족해서 많은 생산자들이 불이익을 받는다. 많은 생산자들이 이 분야에서 어려움을 호소하고 있는 실정이다. 물론, 개별적인 선별 작업이나 등급화는 매우 어렵기 때문에 생산자들의 공동 조직의 활용이 필수적이라고 할 수 있다. 특히, 전문적인 선별과 등급화는 상품화율과 등급을 향상시켜서 높은 가

표 12. 수출용 오이의 컨테이너와 수출단지 규모

구 분	컨테이너 규격 (냉장)		산출내역
	12 Feet	20 Feet	
적재량	550 Box (5.5톤)	910 Box (9.1톤)	10kg/Box
최소 생산량	6.6톤	11.0톤	수출규격품 생산율 83% (78kg/10a/일)
수출가능 회수	90회		성출하기: 80일(1일 1회) 비수기: 20일(2일 1회)
최소단지규모	8.5ha	14.1ha	7톤/10a

자료: 최경주, 전계서.

격을 받게 하기 때문에 생산단지가 확대되고 이러한 전문인력의 확보가 가능해야 한다.

셋째, 시설오이의 고품질화, 이질화와 브랜드화가 되어야 경쟁력을 지닌다. 이것은 농산물의 유통과 관련해서 일반적인 현상이기도 하지만, 많은 시설오이 생산자들이 가격수준의 미흡, 가격의 불안정성 등을 지적하고 있어서 품질이나 브랜드화의 문제를 간접적으로 시인하고 있다고 해석된다. 또한, 적절한 포장의 크기와 디자인도 매우 중요한 결과를 초래하고 있다.

넷째, 절대 정직한 신용을 확립해야 한다. 많은 경우에 내용물이 겉포장과 다르거나 계약 사항과 달라서 불신을 초래하여, 장기계약이 불가능한 경우를 자주 발견하였다. 대일본 신선 농산물 수출에 관한 선행연구에서도 이와 비슷한 사항을 일본 수입상들로부터 지적당하였다(박준근 외, 1996). 상호 불신하면 아무 것도 성공할 수 없다는 것이다.

#### 라. 정부협력과 투자

지금까지의 분석결과에 의하면, 농산물의 해외수출은 농민들만의 노력만으로는 한계가 있다는 것이 자명해진다. 수출용 신선오이 품종의 육종단계에서부터 농업 SOC(Social Overhead Capital), 그리고 수출시장 개척 및 확대를 위한 정보수집과 외교적 노력까지 농산물 수출의 전과정에서 산·학·관·민의 공동협력력이 그 어느 때보다 절실하다. 이러한 맥락에서, 신선오이의 대일본수출 확대를 위해서 중앙정부는 물론이고 지방자치단체의 역할이 매우 중요하다.

첫째로, 시설오이의 가격 안정화를 위한 제도적 지원이 필요하다. 생산자들이 가장 염려하는 사항 중의 하나는 가격의 불안정성이고, 그 결과로 이어지는 소득의 불안정성이다. 가격의 불안정성은 안정적 투자를 불가능하게 하며, 생산자들의 스트레스를 야기함은 물론이고, 자원의 낭비가 심하며, 중국적으로는 장기적 발전이 불가능하게 된다. 이러한 문제를 완화하기 위해서는 해당 정부 기관의 수급 예측 기능 강화와 수출 정책 그리고 출하조정과 저장 기능의 강화방안이 요망된다.

둘째로, 생산자 조직과 정부간의 긴밀한 상설 협의

체 기구가 필요하다. 그 기구를 통해서 수시로 필요한 문제를 상호 협의해서 여러 가지 불안정적인 요인을 완화시키고, 수출농민들의 불편사항을 수시로 수렴해서 이를 해결하도록 하면서 장기적인 신선 오이산업으로의 발전을 유도해야 한다.

셋째, 수출용 오이의 품종육종 사업에 대한 지원과 재배관리 및 유통에 관한 연구가 절실하다. 우리나라에서 생산되는 일본 수출용 오이는 그 종자를 전량 수입에 의존하고 있어서 경제적으로 그리고 기술적으로 매우 불리한 상황에 처해 있다. 그 결과, 현재 10a당 수출용 오이의 종자대는 품종이나 재식밀도에 따라서 대개 40.5~60.0만원 수준인데, 이는 내수용 오이의 종자대 15.0~16.5만원을 고려하면, 수출용 오이의 종자대가 국내용 오이보다 10a당 2.5~4.0배 수준이 되고 있는 실정이다. 이는 출발부터 경쟁력을 그만큼 잃게 만드는 요인이 되고 있음은 물론이다.

넷째, 우리 나라 신선 농산물의 수출확대와 관련해서 오이의 품질과 수출물량의 안정적 공급을 위해서 수출농업단체의 대단위 조성 및 SOC 확충과 부수적 애로사항을 해결해 주어야 한다. 이렇게 되면, 규모의 경제를 통한 생산비의 절감을 도모할 수 있고, 수출부대비용 내지 물류비용을 경감시켜서 수출 경쟁력을 향상시킬 수 있기 때문이다.

다섯째, 농산물 수출을 위한 지속적인 교육과 훈련이 필요하며, 대일본시장에의 홍보강화, 일본시장 식품전시회 개최 및 판촉강화 등에 정부나 지방자치단체의 주도적 역할이 바람직한 것으로 사료된다.

여섯째, 전남지역 항구의 대일본 수출기반 접안시설 구축이 시급하다. 전남지역에서 생산된 신선오이를 신속하게 일본으로 수송하기 위해서는 컨테이너를 싣고 부산항까지 이르는 장거리 수송시간을 줄이면서 아울러서 수송비용의 절감방안을 조속히 마련할 필요가 있는데, 이것은 바로 전남지역의 목포항, 여수항, 또는 광양항을 이용해서 전남지역 신선 농산물의 대일 수출을 도모하는 방안이다. 이것은 전남 신선농산물의 대일시장 경쟁력 향상과도 직결되는 문제임에 틀림이 없다. 정부의 투자가 절실한 부분이다.

끝으로, 지방자치단체는 이러한 시설 오이를 포함한 신선 농산물 수출 및 통상전문가들을 육성하여

국제분쟁의 해결과 수출업체나 수출농민들에게 적절한 컨설팅이 가능하도록 해야 한다. 실제로 일본으로의 농산물 수출을 위해서는 다음의 그림 2와 같이 매우 복잡한 수출과정이 수반되는데, 이러한 과정을 잘 숙지하고 수출용 생산과정에서부터 수출대금을 농민들에게 입금시키는 과정까지의 적절한 수속과 문제 해결 및 컨설팅이 매우 중요하다. 특히, 생산자의 입장에서 볼 때, 수출 중개인을 통해서 수출하고자 하는 농산물을 수출항구의 세관으로 인도하면 해운회사는 선하증권을 농산물 수출회사에 넘겨주고, 이 선하증권을 은행에 제시하여서 수출대금을 지불받게 된다. 결국, 수출 중개인과 신뢰성이 있을 시에는 문제가 되지 않으나 불신이 존재할 경우에는 농산물 수출이 큰 벽에 부딪히게 된다. 그렇기 때문에 강력한 생산자 조직 내지 단체가 수출을 대행하고 그 결과가 투명하게 생산자들에게 전달이 되는 방향으로 전개되는 것이 바람직하다.

### III. 요약 및 결론

전남 구례지역의 시설오이 생산농가들을 조사한 결과를 요약하자면, 평균 연령은 42.3세로 나타났고, 이들의 43.1%가 50대, 55.4%는 30~40대였으며, 응답자 전원이 고졸 이하로, 중졸 40.6%, 고졸 35.9%, 국졸 23.4%의 학력을 보였다. 이들의 시설 하우스 작물 재배경력은 10년 이상이 52.3%, 7~10년이 20%이고, 시설투자규모는 최소 1,500만원~최고 18억원으로서 응답자의 52.3%가 4천만원 이하, 44.7%가 4천만원~1억원 미만으로 조사되었다. 토지의 입차면적은 600~2,000평이고, 본인소유 토지면적은 400~2,400평(평균 872평)이었으며, 시설오이 면적은 300~1,600평으로 밝혀졌다.

이들이 생각하는 시설오이의 판매가격 수준은 낮다(54.5%), 적당하다(41.8%) 등으로 응답하였고, 10a당 산출고는 5,700~25,670kg(평균 13,437kg)이었으며, 10a당 판매수입은 600만~2,840만원(평균 1,396만원)이었고, 생산비는 174만~7,270만원(평균 730만

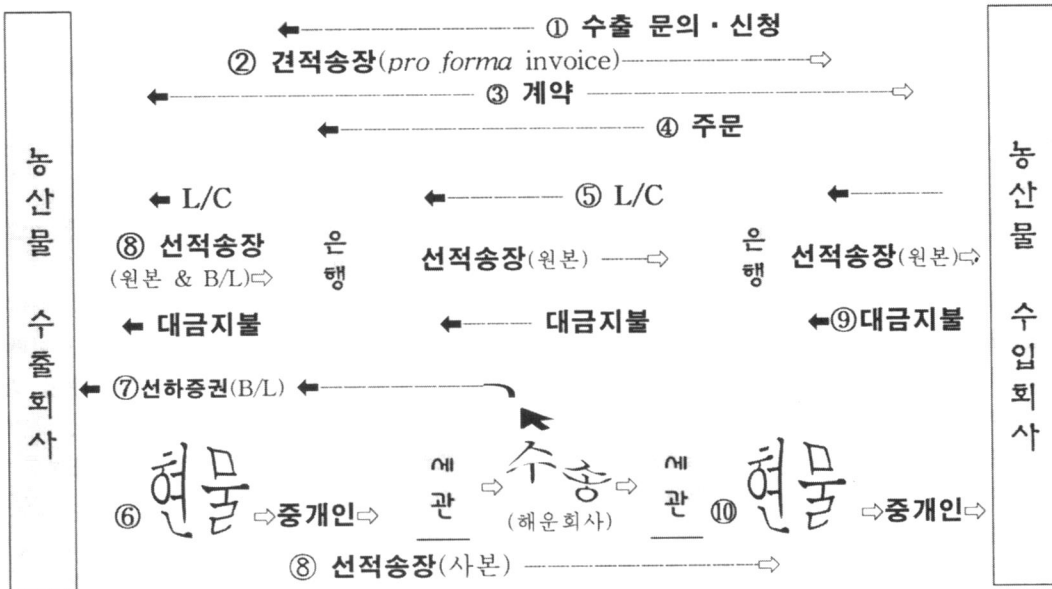


그림 2. 일반적인 수출과정 요약



원)/10a였다. 자가노력비는 25만~510만원(평균 244만원)이 소요되었고, 고용노력비는 5만~180만원(평균 58.5만원)이 소요되어서 총노력비가 10a당 총생산비 730여만원의 41.4% 수준으로 생력적 생산방식의 채택이 시급한 실정이다. 오이 생산에 있어서 주요하게 여기는 부분은 신선도(23.3%), 모양(22.3%), 맛(14.0%), 품종(12.4%), 색깔(11.4%)이라고 하였으며, 생산에 있어서 가장 큰 문제점으로는 가격 불안정성(29.2%), 선별과 규격화의 어려움(21.4%), 소득 하락(16.1%), 자금 부족(14.6%), 시설 낙후(12.5%) 등을 들었다.

품질에 관련된 주요사항은 신선도(28.5%), 모양(19.7%), 크기(18.1%), 안전성(14.5%), 포장(11.9%)이라고 하였으며, 유통의 주요 문제점으로는 선별과 규격화의 어려움(29%), 정부의 유통 정책(27.5%), 중간상인들의 횡포(24.4%), 농민들의 미흡한 유통정보(16.1%) 등을 꼽았다. 그리고, 시설영농의 주요문제로는 일손부족(32.6%), 소득하락(19.2%), 시설낙후(17.6%), 자금부족(16.6%)이라고 하였으며, 노동력 조달방법은 가족노동력 활용(58.4%), 일일노동자 고용(25.7%)이나 품앗이(15.8%)를 한다고 하였다.

수출용 시설오이의 경영개선을 위해서는 생산부문에서 우선 적정규모의 생산으로 생산비 절감을 통한 경쟁력 강화가 필요한 것으로 보인다. 생력적 농작업 및 난방비 절감을 위한 생에너지 기술이 적극 도입되어야 하며, 품질향상과 노동력 절감을 위해 노후화된 시설의 개선이 요망되며, 특히, 생산자 조직의 강화가 필요한 실정이다.

유통부문의 개선점으로는 생산된 시설오이의 공동출하조직을 통해서 시장의 공동개척, 단체협상력 제고, 그리고 중간상인들의 횡포를 차단할 수 있어야 한다. 까다로운 일본시장의 유통조건을 충족시키기 위해서는 선별과 등급화 노력이 강화되어야 하며, 고품질화, 이질화와 브랜드화 제고로 경쟁력을 제고시킬 필요가 있다. 특히, 일본 수입상들이 지적인 바에 의하면, 절대 정직한 신용의 확립이 기본적으로 필요한 것으로 나타났다.

이와 관련해서 정부/지방자치단체의 역할은 우선 무엇보다도 가격 안정화를 위한 제도적 지원이 필요

한데 특히 수급예측, 수출정책, 출하조정/저장기능의 강화가 요망된다. 그리고, 생산자 조직과 정부간의 긴밀한 상설 협의체 기구도 신선 농산물의 대일본수출 촉진을 위해서 바람직하다. 뿐만 아니라, 전남지역의 신선 오이를 거의 전량 부산항구를 이용해서 수출하고 있는 현상으로 인해서 발생하는 시간과 물류비용의 절감을 위해서는 전남지역 항구를 잘 개발해서 신속하고 저렴한 비용으로 신선 농산물을 해외로 수출할 수 있는 정부의 투자가 절실하다.

### 인용문헌

- 1) 쌀의 경우에는 잘 알려진대로 UR 농업협정의 최소시장접근(Minimum Market Access) 조항의 이행을 위해서 1995년 51,000톤을 시작으로 2004년까지 205,000톤을 수입하게 되어 있고, 쇠고기는 2001년 1월 1일부터 41.2%의 수입관세율과 함께 완전 수입개방화가 계획되어 있는 실정이다. 물론, 이 쇠고기의 수입관세율은 2004년이 되면 40% 수준으로 감소하게 되어 있지만, 그럴지라도 한우산업에 심각한 우려가 예상된다.
- 2) 여기에서 말하는 對일본수출용 오이는 주로 품질이 좋은 백침계 오이를 의미한다.
- 3) 농산물 수출이 확대되면 수출농민들의 용이한 현금조달, 해당 농산물 판매의 확대, 고정생산비의 분산, 계절적 판매의 균형유지, 외국기술의 접근, 국제경쟁력 강화, 성장 잠재력 및 농업경영 이윤성 제고 등의 이점이 있을 수 있다.
- 4) 지난 1998년말 현재 우리 나라 신선채소류의 일본시장 점유율은 7.6%(우리 나라 수출액은 6,850만불(\$))이고, 전체 농산물의 점유율은 2.4%로 나타났고, 우리 나라의 오이 총수출량은 2,824톤이고, 수출금액은 약 5.5백만불(\$)로 나타났으며, 이 중에서 對일본 수출량은 2,813톤으로 나타났다. 즉, 수출오이의 99.6%가 일본으로 수출되고 있는 셈이다(농림부, 1999. 3).
- 5) 1998년말 현재 일본의 농림수산물 수입액은 579.1억불이고, 농산물 수입액은 354.2억불이었

는데, 이는 전년대비 각각 17.5%와 9.2%가 감소된 금액이다. 여기에서, 신선채소류의 물량은 전년대비 30.3%, 금액기준 25.1%가 증가하였다 (농림부, 1999).

- 6) 1998년산 시설 오이의 주요 생산지별 산출고는 전남 9,548kg, 충남 7,050kg, 경남 4,300kg, 경기 3,290kg 등으로 나타났는데, 전남은 111,330톤의 시설 오이를 생산하여 전국 시설오이 생산량 343,166톤의 32.4%를 생산하여 전국 최대 시설 오이 생산지임을 보이고 있다.
- 7) 이는 구례지역 시설오이 평균 산출고 13,437kg /10a의 36% 수준이다.
- 8) 일본에서는 신선오이 외에도 저장오이, 조제오이, 그리고 기타 조제오이를 수입하는데, 이 가운데 신선오이의 수입량 비율은 평균 10.3%로 나타났으며, 수입면에서는 전체오이 수입액의 평균 2.8%에 불과한 금액이다. 한편, 일본이 해외에서 수입하는 오이 중에서 저장오이는 총 물량의 80%, 총수입금액의 92%를 차지할 정도로 수입되는 저장오이가 큰 비중을 차지하고 있다.
- 9) 최근 1997년 일본 오이 생산량은 동년 우리나라 오이 생산량 332,877톤의 약 2.4배 수준인데, 우리나라와는 달리 일본의 오이 생산량은 매년 감소추세에 있다.
- 10) 순수익률 = (조수입 - 생산비) / 조수입  
 소득률 = (조수입 - 경영비) / 조수입
- 11) 총생산비 함수:  $TC = 10,286 + 0.000006168Q^2$   
 평균생산비 함수:  $AC = 10,286/Q + 0.000006168Q$   
 $\therefore$  적정생산량:  $Q^* = 40,837kg$
- 12) 여기에서 말하는 모든 채소류는 냉동, 절임, 가공, 냉장 및 신선 채소류를 의미하며, 일본에서는 매년 약 1,700만톤의 채소류를 자국 소비용으로 생산하고 있는 실정이다. 일본에서는 모든 채소류의 60% 정도를 가정에서, 그리고 나머지 40% 정도는 다양한 외식부문에서 소비하고 있는데, 이 가운데서 신선채소류의 소비추세를 살펴보면, 과거 10년간 매년 일인당 약

110kg 정도를 소비하고 있는 실정이다(JETRO, 1999).

- 13) 일본의 무역회사에 대한 적절한 신용조회는 Dun and Bradstreet Customer Service Center나 Teitoku Databank America, Inc. 등과 같은 신용회사를 통한 정보를 이용할 수 있다.

### 참고문헌

1. 농림부, 1999, 「채소생산실적」.
2. 농림부, 1999, 「'98 행정조사」.
3. 농림부, 1999, 3, 「일본의 '98년도 농림산물 수입 개황」, 동향, pp.99-34.
4. 농수산물유통공사, 1999, 「KATI」 on-line 자료.
5. 농촌진흥청 원예연구소, 1998, 12, 17, 「백침계 오이의 고품질 안정생산기술에 관한 심포지엄」.
6. 박준근, 1995, 10, 「전남의 영세농 실태와 대책」, 전라남도 연구보고서.
7. 박준근, 정제국, 김준성, 1996, “한국 농산물의 일본수출 촉진방안 - 시설오이와 멜론의 경우”, 「현대사회과학연구」, 전남대학교 사회과학연구소.
8. 전남농업기술원, 1999, 2, 「시설오이 생산비 집계 자료」.
9. 정순주, 1993, 「오이의 시설재배-기초이론과 응용기술」, 한국원예기술정보센터.
10. 최경주, 1998, 12, 17, “우리 나라 백침계 오이 재배현황과 수출상 문제점 및 대책”, 「백침계 오이의 고품질 안정생산기술에 관한 심포지엄」, 농촌진흥청 원예연구소.
11. 현지조사자료(구례군 오이 생산현장), 1999, 4.
12. 日本關稅協會, 「日本貿易月表」, 각년도.
13. 日本貿易振興會(JETRO), *FIRST STEPS IN EXPORTING TO JAPAN*, 1999.