

전발연 2008-R-10

고소득 정예농업인 육성을 위한 표준경영모델 개발

2008



전북발전연구원
JEONBUK DEVELOPMENT INSTITUTE

연구진

연구책임 이 승 형 • 전북발전연구원 연구위원

연구원 강 창 식 • 전북발전연구원 초빙연구위원

자문위원 정 안 성 • 전북대학교 교수

황 만 길 • 전북지역농업연구원 원장

김 병 윤 • 전라북도의회 의원

이 보고서의 내용은 연구진의 견해로서
전라북도의 정책과는 다를 수도 있습니다.

요약 및 정책제언

I. 요약

1. 연구의 배경 및 목적

- 농업·농촌을 둘러싼 제반 여건의 변화에 슬기롭게 대처할 수 있는 농업인의 역량강화 및 지역농업의 경쟁력을 확보는 농업이 산업으로서 존립을 유지하기 위한 기본 조건임
- 한편 외부적인 여건의 변화에 농업경영을 포기하지 않을 정도의 넉넉한 소득을 유지하는 것은 정예농업인의 육성과 유지에 큰 작용을 함. 따라서 고소득 정예농업인을 육성하는 것이 지역농업·농촌을 유지하는 지름길이며 농업·농촌의 대외적인 경쟁력을 높이는 길이기도 함
- 따라서 본 연구는 잠재적 성장가능성이 있는 농업인의 역량을 키우고 고소득을 올릴 수 있도록 하기 위해 전라북도 내 5천만원 이상의 매출액을 달성하고 있는 선도농업인의 경영실태 파악을 통해 고소득을 올리는 요인을 끌어내고, 이 바탕 위에 고소득농가로 진입할 수 있는 잠재적 농가의 경영사례가 될 수 있는 표준경영모델을 개발하는데 목적을 두고 있으며, 고소득 정예농업인을 육성하기 위한 정책적인 제언을 이끌어내는데 목적을 두고 있음

2. 정예농업인 육성정책 및 전북지역 농업인력구조

(1) 농업인력 육성의 현안과 과제

- 일반적으로 농업인력의 육성은 주로 농업교육 및 농업관련 기관에서 예비농업인 또는 기존 농업인을 대상으로 이루어지는 양성교육으로만 한정하고 있으나, 농업인력 육성의 개념은 농업인력의 확보, 양성, 진입, 유지 등의 일련의 과정을 포괄하는 광의의 개념으로 이해하는 것이 바람직함

○ 광의의 시각을 고려하여 농업인력 육성의 현안과 과제를 농업인력의 확보, 농업인력의 양성, 농업인력의 신규 진입, 농업인력의 유지 및 퇴출, 지식기반 농업을 위한 인프라 구축 등 5가지 측면에서 문제점과 대책은 다음과 같음

○ 문제점

- 농업인력 확보부문 : 예비 농업인력의 유인 미흡, 농촌인구 및 농가인구의 확보 미흡, 농업인력의 과부족 문제 심화 등
- 농업인력 양성부문 : 농업인력 양성관련 기관간 연계 부족, 농업인력 양성기관의 특성화 미흡, 교육훈련 내용의 현장적용성 미흡, 교육훈련 담당자의 전문성 부족, 양성기관의 교육여건 미흡, 농업인력 양성기관에 대한 체계적 평가 미흡, 행·재정적 지원의 차등화 미흡 등
- 농업인력의 신규 진입부문 : 후계농업인 선정 및 지원의 문제, 산업기능요원 후계농업인 선정 및 지원의 문제, 벤처농업 지원의 문제, 귀농 정착 지원의 문제 등
- 농업인력의 유지, 개선 및 퇴출부문 : 농업인력의 단계적 성장 유도 미흡, 농업 컨설팅 서비스 미흡, 농업인력의 전문성 개발을 위한 교육훈련 미흡, 성과 평가에 따른 행·재정적 지원의 차등화 미흡 등
- 농업인력의 인프라 구축부문 : 농업 인력 수급 체계 미흡, 농업 현장 중심 “연구-교육-컨설팅”의 연계 체계 미흡, 농업 지식·정보의 공유체계 미흡, 농업·농촌의 정보화 체계 미흡, 농업인력 및 교육훈련 정보 D/B 구축 미흡 등

○ 대책

- 농업인력 확보부문 : 농업의 이미지가 제고되고, 농촌의 제반 여건이 개선되고, 농업관련 유망직업이 창출되고 이에 관한 적극적인 홍보를 실시함
- 농업인력 양성부문 : 농업인력 육성 관련 기관의 역할 분담 및 협조·지원 체계 구축, 지식기반 사회에 부응하는 교육내용 및 교수-학습 방법의 개발, 수요자 중심의 농업교육훈련 강화, 농업인력 육성기관에 대한 평가체제 확립이 필요함
- 농업인력 신규진입부문 : 성장단계별 진입대책의 체계화, 사업유형별 진입대책의 구체화 방안이 마련하도록 함
- 농업인력의 유지 및 퇴출부문 : 농업인력의 유지를 위한 기반을 마련하고, 현직 농업인력 능력 향상을 위한 교육훈련 및 컨설팅을 개선 및 강화하고, 사업

간 유기적인 연계를 강화하고, 지속적인 관리체계를 확립하고, 노령 재촌 탈농 및 경영이양지원 시스템을 구축하여야 함

- 지식기반 농업을 위한 인프라구축부문 : 기반인력의 수요-공급에 대한 장단기적 예측 체계의 확립, 연구-교육-지도의 연계체계가 구축되고, 영농교육훈련 정보 공유체계가 확립되어야 하고, 부처간 협력체계가 구축하여야 함

(2) 정예농업인 육성정책

○ 정예농업인력의 정의

- 정예농업인을 “전문적인 교육, 일정한 영농기반, 충분한 영농기술 및 경영능력을 갖고 국제경쟁력 및 도시근로자 평균소득을 상회하는 농업인으로 전북 지역농업 발전에 선도적인 역할을 하는 농업인”이라고 정의함
- 특히 고소득 정예농업인이라는 범주는 도시근로자의 평균소득보다도 더 높은 1억원 이상의 소득을 올리는 선도농업인을 의미함

○ 농업인력 육성 및 정예농업인 육성정책

- 농림부는 정예농업인력 육성대책의 주요 내용은 현재 16만3천호 수준의 전업 경영 농업인을 감안하여, 매년 평균 4,500명을 신규 유입하여 '13년까지 4만5천명(정착을 감안, 부족분 37천호의 120%)을 육성하고, 매년 고령화·이농으로 감소하는 5천명은 기존 농업인의 교육, 추가지원 등을 통해 5만명을 정예농업인으로 육성하는 계획을 발표함
- 이를 위해 정예인력으로 육성할 잠재인력 후보군의 확충·유입을 위해 인력유형별로 다양한 영농 체험 및 연수프로그램을 도입하고, 창업농의 성공적인 영농정착을 위한 지원대책으로 기술·경영분야의 컨설팅을 제공하는 창업농후견인제도를 도입함. 더불어 농업인에 대한 교육은 기존 공급자 중심에서 현장 밀착형 수요자 중심으로 전환하며, 농업인의 경영능력 향상을 위한 컨설팅 지원 확대 및 정예농업인력의 평가에 따른 차등지원 등 사후관리를 통해 전업농가, 선도농가로 육성하는 지원대책을 수립하였음

(3) 전북지역 농업인력구조 분석

- 전라북도 농업은 타산업에 비해 경쟁력이 취약한 고령자 중심의 인력구조로 재편되고 있음
 - 이러한 고령농업인들이 생계유지적인 영농에 종사함으로써 전라북도 농업이 경쟁력을 확보하는데 있어 어려움으로 작용하고 있으며, 또한 향후 전라북도 농업의 구조조정에 있어 어렵게 하는 요인으로 작용할 것으로 예상됨
- 전라북도 농경지면적의 규모와 경영주 연령별 농가수를 보면 1.5ha이하 규모의 농가가 68.8% 이상으로 대부분을 차지하고 있으며, 연령별로는 50대 이상이 약 84.0%를 차지하고 있음
 - 전업과 겸업비율을 영농규모별로 보면 소농으로 갈수록 겸업비율이 높아지고 있으며, 대체로 중·장년층의 농가가 대규모 농업경영을 추구하고 있음을 보여주고 있고, 소규모 농가보다 대규모 농가일수록 학력수준이 높은 특성이 보임
- 연령별로 영농형태를 보면 젊은층일수록 축산, 화훼의 비중이 높게 나타나고 있으며, 과수, 특용작물 등은 40-50대에서 비교적 높게 나타나고 있으며, 전업·겸업의 비율을 보면 고령층으로 갈수록 전업의 비율이 높고 젊은층일수록 겸업의 비율이 높은 것으로 나타났으며, 농축산물 판매금액을 보면 고령층일수록 판매금액이 적고, 젊은 층일수록 판매금액이 높은 것으로 나타남

3. 전북지역 고소득농가 경영실태분석

(1) 조사개요

- 조사목적 : 본 조사는 잠재적 성장가능성을 지닌 농업인을 1억원 이상 고소득정예농업인으로 육성하기 위한 표준 경영모델을 개발하기 위해 농축산물 판매액 5천만원 이상의 농가를 대상으로 경영실태 조사를 실시하였음

(2) 분석결과

- 일반현황
 - 본 조사를 통해 매출액 5천만원 이상을 올리는 농가는 5,749호(조사자료로 활용 수 없는 일부 조사표 제외)로 조사되었으며, 이들 농가의 지역별 분포를

살펴보면 대체적으로 서부 평야지역의 비중이 높게 나타나고 있으며, 특히 김제, 정읍, 익산 등의 비율이 46.4%로 매우 높은 비중을 차지하고 있음

- 조사농가의 매출액 분포현황을 살펴보면 매출액 1억원 미만의 농가 비중이 57.2%에 이르고 있으며, 매출액 1억원에서 2억원 미만의 농가비중은 26.7%, 매출액 2억원에서 3억원 미만의 농가비중은 7.4%에 이르고 매출액 3억원 이상의 농가 비중도 8.6%에 이르는 등 높은 매출을 달성하고 있는 농가의 수가 많은 것으로 나타났음
- 경영주의 연령에 따른 매출액 분포도를 살펴보면, 매출액 5천만원 이상을 올리는 경영주 가운데 50대 계층의 비중이 45.8%로 가장 높게 나타나고 있으며, 다음으로 40대 계층의 비중이 24%이며, 이어서 60대 계층의 비중이 22.2%로 40-60대의 비중이 전체의 92%를 차지하고 있음. 특히 1.5억원 이상의 높은 매출액을 달성하는 연령층은 30대 미만 층이 가장 많고, 이어서 40대 계층, 30대 계층의 순으로 나타나고 있음
 - 이는 젊은 계층일수록 여건의 변화에 민감하게 대응하고 높은 수익을 올리는 기술의 도입 등 경영의 노하우를 익히며 공격적인 경영을 수행하는데서 비롯된 것으로 파악됨
- 경영주의 영농경력별 매출액 분포를 살펴보면, 매출액 5천만원 이상을 올리는 경영주 가운데 20-30년의 영농경력을 지닌 경영주의 비중이 34.0%, 30-40년의 영농경력을 지닌 경영주의 비중 32.4%로 영농경력이 많은 경영주의 매출액 수준이 높음

○ 소득분석

- 매출액 5,000만원 이상의 조사농가에 대한 농업소득 분포현황을 분석한 결과 (농업소득 미가입 농가 81농가를 제외한 5,668호 대상), 50.8%가 농업소득 5,000만원 미만에 포함되고, 1억원 이상의 농업소득을 달성하는 농가가 13.7%에 달하고 있음
 - 농업소득은 매출액과 일정한 비례관계에 있기 때문에 경영규모별, 경영주 연령별, 영농경력별 농업소득 분포는 거의 비슷한 형태를 보이고 있음
- 작목별 소득분석은 경종부문(축산을 제외한 모든 부분)과 축산부문(한우, 젓소, 양돈, 양계)으로 구분하여 분석한다.

- 경종부문 농업소득의 경지규모별 분포를 보면 5-10ha 규모계층이 전체의 43.1%를 점유하고 있으며, 이어서 10ha 이상 및 3-5ha 계층이 각각 19.8%, 14.6%를 점유하고 있음
 - 농업소득별 분포로 살펴보면 경종농가의 92.0%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 달성하는 농가비율은 8%에 불과함
 - 10ha 이상의 경영규모층에서 고소득을 올리는 비중이 높은 것은 당연히 경지규모가 클수록 산출량이 많고 경영비가 적게 소요되는 것에 기인한다고 하는 점을 들 수 있으며, 2-5ha 경영규모 계층에서 1억원 이상의 고소득을 올리는 농가 비중이 높은 것은 작목의 종류, 경영기술 등 다양한 요소들이 작용한 것으로 사료됨
 - 경종부문의 경우 포함되어 있는 작목의 종류들이 너무 많아 그 특성을 일일이 찾아내기가 어려운 점에서 경영규모와 농업소득과의 관계를 명확히 찾아내기에는 한계가 있음
- 축산부문의 경우는 한우, 유우, 양돈, 양계 부문으로 구분하여 살펴보도록 함
 - 한우부문 경영규모별 농가분포는 우선 50-100두 규모가 가장 많으며, 30-50두 규모가 다음을 잇고 있고, 전체적으로 85.6%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 2억원 이상의 높은 농업소득을 실현하는 농가도 3.9%에 이룸
 - 유우부문 경영규모별 농가분포는 우선 50-100두 규모가 54.2%로 가장 많으며, 100-150두 규모 및 30-50두 규모가 각각 20.7%, 9.3%로 그 다음을 잇고 있으며, 전체적으로 유우농가의 60.4%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 실현하는 농가가 39.6%에 이르고 있고, 2억원 이상의 농업소득을 올리는 농가도 15%에 이르고 있음
 - 양돈부문 경영규모별 농가분포는 우선 500두 이상의 규모가 89.3%로 가장 많으며, 양돈농가의 67.1%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 실현하는 농가가 32.9%에 이르고 있고, 2억원 이상의 농업소득을 올리는 농가도 17.7%에 이르고 있다.
 - 양계부문 경영규모별 농가분포는 우선 7만수 이상의 규모가 53.9%로 가장 많으며, 5만-7만수 규모 및 4만-5만수 규모가 각각 11.8%, 10.7%로 그 뒤를

있고 있으며, 양계농가의 84.8%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 실현하는 농가가 15.2%에 이르고 있고, 2억원 이상의 농업소득을 올리는 농가는 6.7%에 이르고 있음

- 축산부문의 경우 경영규모가 클수록 농업소득이 높아지는 경향을 보이고 있음

○ 고소득 요인

- 조사농가가 높은 소득을 올리게 된 요인을 분석하기 위해 농업소득 1억원 이상의 농가와 1억원 이하 농가를 비교하여 분석하였음
- 조사농가를 대상으로 높은 소득을 올리게 된 사유를 다중응답으로 확인한 결과 1억원 이상의 농가나 1억원 이하의 농가나 동일하게 경영규모의 크기(29.6%, 27.5%)를 첫 번째 요인으로 꼽았고, 이어서 생산기술(24.7%, 25.3%), 고품질상품생산(23.6%, 24.4%)를 꼽고 있음
 - 높은 소득을 올리는 요인은 농업소득의 고저에 관계없이 거의 비슷한 수준으로 나타났으며 향후 고소득을 목표로 할 경우 일정 수준 이상의 규모를 확보한 후 높은 생산기술 및 고품질화를 지향해야 할 것으로 판단됨
- 농축산물의 출하방법에 있어서는 농업소득 1억원 이상의 농가와 이하의 농가간 차이가 거의 없이 계통출하(33.1%, 27.8%)를 가장 많이 활용하고 있으며, 이어서 개인적으로 시장에 출하하는 방법(20.3%, 21.0%)과 직거래방법(20.0%, 19.4%)을 주로 활용하고 있는 것으로 파악됨
- 농축산물의 판매를 위해 홍보여부에 대해 전체 응답자의 15.6%가 홍보를 하는 것으로 응답하였고, 농업소득 1억원 이상의 농가가 1억원 이하의 농가보다 홍보에 월등히 높은 수준의 활동을 하고 있음
 - 홍보방법으로는 입소문, 전시회 등의 기타의 방법(54.1%)을 많이 활용하였고 이를 제외한 경우 농업소득 1억원 이상의 농가는 인터넷 활용(30.6%) 및 TV(9.4%)를 활용하는 비율이 높고, 농업소득 1억원 미만의 농가는 인터넷 활용(19.3%) 및 전단지(9.5%) 활용 비율이 높게 나타나고 있음
- 농가에서 스스로 생산한 농산물 및 인근 농가로부터 농산물을 구입하여 가공함으로써 부가가치를 높여 판매하는 경우는 전체의 4.8%에 불과하였으며, 농업소득 1억원 이상, 이하의 농가간 차이도 거의 없는 것으로 나타남

- 이외에 조사대상 농가의 49.3%가 영농조직활동에 참여하고 있고, 농산물 브랜드는 25.2%가 활용하고 있으며, 공동계산제는 8%가 활용하고 있으며, 대체적으로 농업소득 1억원 이상의 농가집단이 1억원 이하의 농가집단보다 활동이나 활용이 활발하게 이루어지고 있음
- 경영관리 활동
 - 농업경영주의 경영관리에 대한 의식을 조사하기 위해 ① 경영주가 외부의 연구회, 협회 등에 자발적으로 참가하여 활동하는가, ② 경영주의 인터넷, 통신망 등 정보활용 능력이 충분한가, ③ 경영주의 경영활동은 장기경영목표에 따라 수행하고 있는가, ④ 경영주의 장기 경영계획은 경영주의 경영방침에 따르고 있는가, ⑤ 경영계획 수립과정 중 이익계획, 자금계획, 판매계획 등의 구체적인 계획을 수립하여 운영하고 있는가, ⑥ 농가에서 필요로 하는 다양한 자재를 구입하는 경우 시장조사를 통해 가장 좋은 조건으로 구매하고 있는가, ⑦ 수입·지출 상황을 장부에 기입하는 노력을 수행하고 있는가, ⑧ 수시로 시장조사 및 시장분석을 시도하고 있는가, ⑨ 농산물에 대해 생산원가를 계산하는 노력을 수행하고 있는가, ⑩ 고객명부를 관리하면서 적절히 활용하는가 등의 질의를 하였고, 이를 5점 척도로 답하도록 하였음
 - 각각의 질문에 대해 농업소득 1억원 이상의 농가집단이 1억원 이하의 농가집단보다 대체적으로 최선을 다하고 있거나 매우 최선을 다하고 있다는 적극적인 활동하고 있다는 비율이 높게 나타나고 있음
 - 이를 통해 고소득을 올리기 위한 다양한 경영관리기법이 필요하며 적극적인 경영관리 활동이 필요함을 확인할 수 있었음

4. 고소득 정예농업인 육성을 위한 표준경영모델 개발

(1) 표준경영모델 개발의 고려사항

- 농업경영은 농업이 자연환경의 영향을 크게 받음을 고려하여 지역여건 및 농업환경 변화에 따라 다양한 경영모델이 나타나게 되며, 경영모델 개발을 위해서는 다양한 기술의 수집, 경제성이 있고 현장적용이 가능한 기술의 선별, 작업체제를 분석하여 작업과정을 과학적으로 조정하기 쉽고 비용도 적게 드는 작업방법을

구상하여 이를 매뉴얼화하여 농업인이 쉽고 편리하게 영농에 활용할 수 있도록 할 필요가 있음

- 한편 농업경영에 있어서 소득차이는 경영체가 보유하고 있는 다양한 경영자원에 의해서도 좌우되지만 개별 농업경영인의 기술과 경영능력에 따라서도 소득차가 크게 발생하며, 이에 기반한 고소득 정예농업인을 육성하기 위한 경영모델을 개발하는 것은 현실적으로 많은 시간과 비용을 수반하게 됨
- 이에 따라 본 고에서는 다수의 잠재적 고소득농업경영인을 실질적인 고소득농업경영인으로 성장, 발전할 수 있는 모델의 개발은 조사 대상농가 중 보유하고 있는 경영자원 및 기술과 경영능력을 성공적으로 조합시켜 고소득을 올리는 성공농가들의 특성을 기반으로 유형화함

(1) 표준경영모델 유형

- 대규모지향형 경영모델
 - 농업경영규모의 영세화는 국제경쟁력을 약화시키는 가장 큰 요인으로 작용하고 있고, 이는 곧바로 생산비 상승으로 이어져 농산물가격 상승의 결과로 나타나며, 경영규모의 영세성은 농가소득의 저위를 야기시키는 요인으로 작용함
 - 이러한 농업경영 규모의 영세성이라는 제약요인에 대응하여 규모화를 지향하여 고소득을 추구하는 경영형태를 대규모지향형 경영모델로 설정함
- 유통지향형 경영모델
 - 농산물 유통 환경이 대형 유통업체 출현 및 소비자의 식생활 패턴의 변화로 빠르게 변화하고 있고, 소비시장은 산지에 대해 상품의 규모화, 규격화, 차별화 등의 공급조건을 요구하고 있으며, 이에 대해 효과적 대응하지 못하면 경영체의 수익성이 악화되므로 유통부문에 대한 전략적 접근이 매우 중요하게 작용함
 - 이러한 시장환경 변화에 대응하여 농업경영인이 유통시설을 현대화하여 상품화 수준을 높이고, 유통 효율화를 위하여 규모화를 추진하고, 수확 후 단계에서 차별화, 전문화의 산지유통 기능을 강화하고, 시장이 요구하는 안정적 공급능력을 확보하는 등 부가가치를 창출하는 경영형태를 유통지향형 경영모델로

설정함

○ 틈새시장형 경영모델

- 소비자의 경제적·인구적·사회적 특성 변화에 따라 농산물에 대한 기호와 선호가 빠르게 변화하고 있고, 소비계층이 점차 세분됨에 따라 농업경영인은 이에 대응하는 경영전략을 수립해야 함
 - 치열한 경쟁시장 속에서 시장점유율을 확보하는데 따른 어려움을 해소하기 위해서는 차별화된 농산물로 경쟁을 피할 수 있는 틈새시장 개발이 필요하며, 매력적인 상품과 서비스를 통해 자신만의 독특한 시장을 형성하고 소비자의 욕구를 만족시키는 상품과 서비스를 제공하는 것이 필요함
- 차별화된 상품으로 기존시장의 빈틈을 공략하여 다른 생산자와 경쟁없이 자기의 독점시장을 구축하는 경영형태를 틈새시장형 경영모델로 설정함

○ 신기술지향형 경영모델

- 최근의 각종 농자재 가격의 인상 및 농산물 가격의 저위라는 위기를 극복하고 미래를 향한 새로운 활로와 비전을 모색하기 위해서는 농가차원에서 접근할 수 있는 가장 어렵고도 손쉬운 방법 중의 하나가 새로운 기술을 개발하는 것임.
 - 새로운 기술의 개발에 있어서 정보통신(IT), 생명공학(BT), 나노기술(NT) 등을 결합하는 미래의 농업기술은 국가적 차원에서 접근할 수 있는 부분이지만 생력화 기술·친환경 기술·비용절감 기술 등과 같은 부분은 개별 농가차원에서 접근할 수 있는 것임
- 이러한 농가차원에서 접근할 수 있는 새로운 기술의 개발을 통해 위기를 극복하는 경영형태를 신기술지향형 경영모델로 설정함

○ 신상품지향형 경영모델

- 농업경영인이 새로운 상품의 개발을 통해서 성장발전하기 위해서는 신상품이 소비자가 요구하거나 필요로 하는 것이어야 하며, 소비자가 갖고 있는 문제를 보다 편리하고 유용하게 해결해 줄 수 있어야 함
 - 즉 상품을 갖고 싶어하는 욕구를 자극하여 구매를 촉발시키거나 구매후 만족도를 높여 재구매, 반복구매를 하게 하는 상품력이 있어야 함
- 우수한 신상품 개발을 위해서는 소비자의 니즈(needs)나 가치관의 변화를 읽어

내야 하며, 이러한 변화에 맞는 탄력적인 신상품개발만이 경쟁에서 이길 수 있는 차별적 우위요소라고 할 수 있으며, 이러한 신상품 개발을 통한 차별적 우위전략을 활용하는 경영형태를 신상품지향형 경영모델로 설정함

II. 정책건의

1. 정예농업경영인 육성 기본방향

- 농업인력의 수급 전망에 관한 장단기적 분석이 지속적으로 이루어지고 이 결과가 농업인력 수급 정책에 반영되도록 함
 - 전라북도 차원에서 5년 주기의 농업인력 수급전망을 통해 인력육성계획을 추진하며, 세부계획으로 정예농업인 육성방안을 수립하도록 함
- 정예 농업인력 양성을 위한 교육체계의 확립이 필요함
 - 전라북도 농업인력개발원은 전라북도 내의 농업교육·훈련기관 중의 교육과정, 세부 교육내용, 교육기간, 담당 강사 등의 정보를 총괄 관리하며, 중복되는 교육프로그램을 배제하고 기관별 특성화 교육을 추진하도록 함
 - 전라북도 농림수산식품국 내에는 농업인력에 관한 정책을 보다 효율적으로 총괄, 조정할 수 있는 전담부서 또는 위원회를 두며, 각 시군 단위의 협의회는 물론 이와 연계된 품목별, 작목별, 수준별 산학관연협력을 위한 운영체계를 구축하도록 함
- 농업분야에 신규 진입한 농업인력은 정예 농업경영인으로 체계적 성장 또는 발전시키기 위해 연차별 교육계획을 수립하여 훈련시키도록 함
 - 농업경영컨설팅 사업 및 코칭제도의 도입을 통해 문제점을 해소하고 발전전략을 수립하는 등 지속적인 지원을 하도록 함

2. 코칭제도의 도입

- 코칭이란 코치가 코칭을 받는 사람에게 직업적 또는 개인적인 성과를 향상시키

고, 삶의 질을 높이는 데 도움을 주는 지속적인 파트너십이며, 코치는 경청하고 관찰하는 데 있어서 고도로 훈련을 받은 사람이며, 개개인의 특성에 맞게 그들의 필요에 접근해가는 방법에 숙련된 사람들이며, 코치는 사람들이 스스로 전략과 해결책을 도출하도록 지도함

- 농업경영인 및 공공부문의 관심 및 과제의 공통적인 사항은 현장 농업경영인에 대한 어떤 형태와 방법으로 공공지원을 수행하고, 과학적이고 유용한 농업경영 기법을 수익으로 연계할 수 있는 방법을 찾는 일임
 - 코칭은 바로 이런 과제를 해결하는데 중요한 역할을 할 수 있으며, 농업경영 전문가의 특질과 장점을 활용하여 기존의 컨설팅 사업 이상의 효과를 가져 올 수 있는 코칭사업을 수행할 경우 농업경영인들의 경영기술을 한층 더 높일 수 있을 것임
 - 농업경영 부문에서 기술과 비즈니스를 담당하거나 업무를 소화할 수 있는 전문가는 많지 않으며, 전문인력을 양성하는 공급처도 마땅치 않은 실정임. 사업적 관점에서 농업경영을 수행하고, 농업경영비즈니스 역량을 지원할 전문가 인력집단을 육성·지원하기 위하여 코칭제도의 도입을 제안함

3. 농업경영 컨설팅제도의 강화

- 컨설팅(Consulting)은 특정 대상에 대하여 해당분야의 전문가가 자신의 전문지식을 활용 하여 문제점을 분석하여 구체적인 해결방안을 제시하여 주는 것임
- 그러나 기업과 달리 개별 농업경영인은 획득가능한 정보의 한계, 비교분석 능력 등의 제약이 따르기 때문에 경영자 스스로 자기경영을 진단 하여 경영개선 사항을 찾아내어 실천하기는 매우 어려운 실정이므로, 농업인들의 농가경영혁신 노력을 뒷받침하고, 농업인 지도 효율성을 제고하기 위해서는 농업경영 컨설팅 지원사업을 보다 강화하여야 함
 - 즉 농업경영인의 경영마인드 제고, 농가 벤치마킹 활동의 체계적 지원, 농업경영인의 경영·기술적 취약점 해결 중심의 경영 컨설팅, 현장문제 해결 중심의 컨설팅, 농업경영인 이 필요로 하는 정보 제공을 위한 경영·기술정보 제공 채널의 다양화 등 농가 경영체의 경영개선을 위한 현장밀착형 컨설팅 기능을 강

화해야 함

- 농업경영컨설팅사업의 문제점을 보완하는 제도적인 개선과 기능을 강화하여 정예농업경영인을 육성하고 농가의 경영개선에 효율적인 사업이 되도록 해야 할 것임.

4. 현장 중심의 교육 및 연구지도

- 신지식과 기술, 경영능력을 갖춘 정예농업경영인을 적극 양성하기 위해 농업교육체계를 개편하고 이와 관련된 연구지도를 활성화하는 것이 필요함
 - 농업교육 목표는 개별 농가단위 맞춤형 교육으로 농업인이 고소득을 올릴 수 있는 '돈되는 교육기회를 제공'하고 젊고 유능한 신규인력의 유입을 촉진시킴
- 특화 품목에 대한 신기술, 유통, 마케팅, 2·3차 산업과의 연계 교육 등을 농업인력개발원과 대학, 농협 등이 협의체를 구성하여 실시, 지원하도록 함
- 또한 체계적인 “연구교육지도”의 연계를 통하여 농업 현장중심의 활동을 강화하도록 함
 - 우선적으로 산·학·관·연 협조체제를 중심으로 “연구컨소시엄”을 구성하여 운영하도록 함
 - 이를 위해 농업인력교육원과 농학계 대학을 중심으로 “연구컨소시엄”을 시범적으로 운영하고 그 결과를 토대로 확대운영하도록 함.
- 효율적인 농업지식의 보급 및 농촌지도를 위하여 농업인과 농업분야 연구자, 그리고 관련 산업체가 함께 참여하는 “연구회”의 결성을 촉진하며, 연구회가 참여하는 “농업분야 현장연구제도”를 도입하여 연구회의 활동에 대한 지원체제를 강화함

5. 품목별 농업인 연구모임 조직화 지원

(1) 품목별 농업인 연구모임의 활성화

- 정예농업인력의 육성을 위해서 가장 중요한 것은 교육과 훈련을 통해 이루어질 수 있으나, 농민 스스로의 자구노력을 통해 농업인력을 양성하는 방법 역시 매

우 효과적임

- 품목별 농업인들의 연구모임을 통해 상호기술을 개발하고 보급하는 과정 역시 정예농업인력을 육성하는 수단으로 연구모임 활성화를 위한 지원을 하도록 함

(2) 생산자조직간 협력체제구축

- 농업이 갖고 있는 지역적 특수성 및 농촌지역 사회의 대면적 관계를 활용하여 자원과 정보를 공유하고 조직이나 단체 간의 기능분화를 통한 협력체계를 구성하는 것은 개별 농업인, 소규모 조직의 경쟁력을 강화하기 위해 필요함
- 행정기관의 제도적 지원, 농협의 유통, 농촌지도기관의 지도활동, 지역대학의 연구 및 교육기능 등 협조체계 확보를 위해 이미 어느 정도 기능분화가 이루어져 있 여건 위에 각각의 관련 기관간 네트워크 형성을 구축하며 지원할 경우 각 개별생산자단체들은 공동의 역할을 수행할 수 있는 기반을 가지게 될 것임

(3) 농촌지도사에 대한 역량강화 프로그램 도입

- 품목별 농업인 연구모임의 활성화를 위해서는 일선 농촌지도사에 대한 지원제도가 마련해야 할 것임
 - 첫째 품목별 전문지도연구회를 활성화하는 지원제도를 도입함
 - 우수 육성사례에 대한 인센티브도입, 연구회 활동 및 연구회별 연계활동을 위한 기금지원 등
 - 둘째 품목별 전문지도연구회의 능력향성을 위한 전문적 교육과정이나 워크숍을 개발하여 전라북도 농업기술원 차원에서 정기적인 교육활동 수행
 - 현장 위주의 컨설팅, 생산기술 위주의 지도활동보다는 유통이나 판매를 위한 기술 및 정보습득, 이를 위한 지역내 인적자원의 발굴, Pool 형성과 활용은 개인적 차원의 능력부족을 보완할 수 있는 계기가 될 것임

6. 농업교육이력제 도입

- 전문성 있는 농업교육기관에 의해 교육이 기획되고 추진되는 것이 중요하며, 농

업교육이력제를 도입해 개인별 교육실적을 관리하도록 함

- 농업교육 관련기관에서는 개인별 교육실적을 관리하고 기관별 교육실적을 기반으로 향후 농업관련 정책지원을 할 때 교육이수 정도에 따라 차등을 두는 방법을 같이 시행하도록 함
- 농업후계인력 확보에 있어서도 영농과정 진입에서부터 점점 성장해 가는 모델을 보여주기 위해 농업교육 이력과 자격증 등을 연계한 농업생산 자격체계 도입 및 농업인 경력모형을 개발할 필요가 있음

7. 농업경영 장부 기록사업 추진

- 농가의 농업경영인은 자신의 농업경영활동을 정확히 기록하고 이를 집계·결산하여 분석함으로써 스스로의 취약점과 개선을 필요로 하는 부분을 찾아내고 이를 개선하는 일련의 과정을 반복함으로써 성장 발전하게 되는데, 이러한 성장·발전의 기초자료가 경영장부이며 이를 정확히 기록하는 것이 필요함
- 농업경영장부를 기록하는 농업경영인들이 많지 않으므로 전라북도 차원에서 농업경영 장부 기록하기 운동을 전개하고, 우수 기록자에게는 연말 시상과 더불어 농업경영컨설팅 대상농가로 지정하는 인센티브를 제공하도록 함
 - 이를 위해 전라북도는 농업경영장부를 제작하여 농업경영인들에게 배포하도록 하며, 기장과 경영개선에 관한 교육 및 현장농가를 방문하여 올바른 기장 기준 및 방법 등을 확인하고 지도하도록 함

목 차

제 1 장 연구의 개요	3
제 1 절 연구의 배경 및 목적	3
1. 연구의 배경	3
2. 연구의 목적	4
제 2 절 연구의 범위 및 내용	4
1. 연구의 범위 및 한계	4
2. 연구의 방법	5
제 3 절 선행연구의 검토	5
제 2 장 정예농업인 육성정책과 전북지역 농업인력구조 분석	11
제 1 절 농업인력 육성의 현안과 과제	11
1. 농업인력 육성의 의의	11
2. 농업인력 육성의 현황과 과제	12
3. 농업인력 육성 과제에 대한 대책	14
제 2 절 정예농업인의 육성정책	15
1. 정예농업인력의 정의	15
2. 농업인력 육성 및 정예농업인 육성정책	16
제 3 절 전북지역 농업인력구조 분석	19
1. 전라북도 농업인력구조 변화실태	19
2. 규모별 전라북도 농업인력구조 변화실태	22
3. 연령별 전라북도 농업인력구조 변화실태	24
제 3 장 전북지역 고소득 농가 경영실태분석	29
제 1 절 조사개황	29
1. 조사목적	29
2. 조사대상 선정	29
3. 조사방법 및 조사기간	29

제2절 분석결과	30
1. 일반현황	30
2. 작목별 소득분석	34
3. 소득요인 분석	40
4. 경영관리 실태분석	44
제4장 고소득 정예농업인 육성을 위한 표준경영모델 개발	53
제1절 농업경영의 의의	53
1. 농업경영에 대한 제정의	53
2. 농업경영의 제요소	54
3. 농업경영주의 의사결정과 경영전략	55
4. 농업경영의 제유형	59
제2절 표준경영모델의 개발	60
1. 표준경영모델 개발 방법	60
2. 표준경영모델과 사례농가	62
제5장 결론 및 정책제언	81
제1절 결론	81
제2절 정책제언	82
1. 정예농업경영인 육성 방안	82
2. 코칭제도의 도입	83
3. 농업경영 컨설팅제도의 강화	84
4. 현장 중심의 교육 및 연구지도	85
5. 품목별 농업인 연구모임 조직화 지원	86
6. 농업교육이력제 도입	88
7. 농업경영 장부 기록사업 추진	88
참고문헌	93
부 록	97

표 목 차

<표 2-1> 농림업 취업자 변화 추이	20
<표 2-2> 농가구수의 변화 추이	20
<표 2-3> 농가 인구의 변화 추이	21
<표 2-4> 경영주 연령구조별 농가구수 변화 추이	21
<표 2-5> 전라북도 농가인구 연령구조 변화 추이	21
<표 2-6> 경지규모별 경영주 연령 분포별 농가수(2005)	23
<표 2-7> 경지규모별 전업·겸업 농가수(2005)	23
<표 2-8> 경지규모별 경영주 교육정도별 농가수(2005)	24
<표 2-9> 경영주 연령별 영농형태별 농가수(2005)	25
<표 2-10> 경영주 연령별 전업·겸업 분포별 농가수(2005)	25
<표 2-11> 경영주 연령별 농축산물판매 금액별 농가수(2005)	26
<표 3-1> 매출액 5천만원 이상 농가의 지역 별 분포	30
<표 3-2> 농가의 매출액 분포현황	30
<표 3-3> 경영주 연령별 매출액 분포	31
<표 3-4> 매출액별 영농경력별 분포	31
<표 3-5> 경종농가의 경영규모(경지규모)별 매출액 분포	32
<표 3-6> 한우·유우의 경영규모별(사육규모) 매출액 분포	33
<표 3-7> 양돈의 경영규모별 매출액별 농가 분포	33
<표 3-8> 양계의 경영규모별 매출액별 농가 분포	34
<표 3-9> 농가의 농업소득 분포현황	34
<표 3-10> 농업소득의 경영주 연령별 분포	35
<표 3-11> 농업소득의 영농경력별 분포	36
<표 3-12> 경종부문 농업소득의 경지규모별 분포	36
<표 3-13> 한우부문 농업소득의 경영규모별 분포	37
<표 3-14> 유우(젖소)부문 농업소득의 경영규모별 분포	38
<표 3-15> 양돈부문 농업소득의 경영규모별 분포	39
<표 3-16> 양계부문 농업소득의 경영규모별 분포	39

<표 3-17> 고소득 사유	40
<표 3-18> 농축산물 출하방법	41
<표 3-19> 농축산물 홍보여부 및 방법	41
<표 3-20> 홍보방법(다중응답)	42
<표 3-21> 가공식품 판매여부	42
<표 3-22> 경영주의 영농조직 참여여부	43
<표 3-23> 농산물 브랜드 활용 여부	43
<표 3-24> 경영주의 공동계산제 참여여부	44
<표 3-25> 친환경농업 실시 여부	44
<표 3-26> 경영주의 외부 연구회, 협회 등 참여활동 정보	45
<표 3-27> 경영주의 정보활용 능력	45
<표 3-28> 경영주의 장기 경영목표에 기반한 경영활동	46
<표 3-29> 경영주의 경영방침에 따른 장기 경영계획 수립 정도	46
<표 3-30> 경영주의 이익계획, 자금계획, 판매계획등의 수립 정도	47
<표 3-31> 자재구매시 시장조사를 하고 가장 좋은 조건으로 구매	48
<표 3-32> 수입 지출상황을 장부에 기입	48
<표 3-33> 수시로 시장조사, 시장분석을 적극적으로 수행	49
<표 3-34> 생산원가 계산	50
<표 3-35> 고객명부를 관리하여 적절히 활용	50

그림 목 차

<그림 2-1> 광의의 시각에서 본 농업인력 육성 체계	11
<그림 2-2> 정예농업인력 육성 기본방향	17

제 1 장

JDI

연구의 개요

제 1 절 연구의 배경 및 목적

제 2 절 연구의 범위 및 내용

제 3 절 선행연구의 검토

제 1 장 연구의 개요

제 1 절 연구의 배경 및 목적

1. 연구의 배경

UR 이후 지역중심의 무역협정이 빠르게 진전되면서 한·칠레FTA, 한·미FTA 등 FTA가 빠른 속도로 확산됨에 따라 한국 농업·농촌은 많은 어려움을 겪고 있다. FTA를 비롯한 농산물 시장의 개방화는 국내 농산물 가격의 저하를 초래하여 농가경영을 위협할 것으로 예측되고 있다. 또한 식생활의 서구화로 농산물의 소비감소와 소비자의 안전 농산물에 대한 관심 증가로 농업경영에 새로운 과제를 제기하고 있으며, 지역농업 차원에서는 글로벌 경쟁력의 확보를 요구하고 있다.

특히 지역농업에 있어서는 지속적인 산업간 성장격차 누적과 수익조건의 악화로 도농간 소득격차의 심화와 농업경영의 기피 및 이농이 지속되고 있으며, 이는 농촌지역의 고령화, 여성화와 함께 지역농업을 견인할 농업인력의 공동화로 이어지고 있다. 고령자 및 부녀자 중심의 농업인력으로 DDA/FTA 등에 대응하기 위한 첨단기술농업의 도입 및 새로운 농업경영관리체계를 구축하기에는 많은 어려움이 예상되고 있다. 이와 같이 농업·농촌을 둘러싼 다양한 환경변화는 농업경쟁력 상실과 농촌경제의 폐쇄화로 이어지고 있으며, 이는 다시금 탈농 및 이농을 통해 농촌사회의 해체위기 및 농업의 존립을 위협하는 상황으로 변화하고 있다.

또한 고령자 및 부녀자 중심의 농업인력으로 DDA/FTA 등에 대응하기 위한 첨단 기술농업 및 구조개선을 추진하기에 어려움이 예상된다

정부는 이와 같은 상황을 인식하고 농업 경쟁력 향상과 농촌지역 삶의 질을 높이기 위해 다양한 투융자사업을 추진하였음에도 불구하고 농업·농촌의 경쟁력은 약화되어 왔다. 농림수산식품부는 이에 대해 2004년 농업·농촌종합대책을 마련하여 우리나라의 농업·농촌이 나아가야 할 방향을 제시하면서, 농업체질강화를 위한 5대 정책의 하나로 '미래농업을 선도할 정예인력의 중점육성' 방안을 밝혔고, 이후 2004년 12월 "정예농업인력육성 종합대책"을 수립하였다.

그러나 이 계획은 국가차원에서 한국농업을 유지하기 위한 목표와 전략을 제시한 것으로 지역의 특성을 고려한 농업·농촌 대책 및 인력육성방안을 제시한 것은 아니다. 이에 전라북도의 농업·농촌의 특성을 감안한 정예농업인력의 육성방안을 강구하는 것이 필요하다.

농업·농촌을 둘러싼 제반 여건의 변화에 슬기롭게 대처할 수 있는 농업인의 역량 강화 및 지역농업의 경쟁력을 확보는 농업이 산업으로서 존립을 유지하기 위한 기본 조건이다. 특히 전라북도의 경우 신성장 동력산업으로 추진하고 있는 국가식품클러스터 조성사업과 관련하여 식품산업의 국산 원료조달체계를 확립하고 전북 농업의 유지를 위해서는 정예농업인의 육성이 그 기초가 된다. 한편 외부적인 여건의 변화에 농업 경영을 포기하지 않을 정도의 넉넉한 소득을 유지하는 것은 정예농업인의 육성과 유지에 큰 작용을 한다. 따라서 고소득 정예농업인을 육성하는 것이 지역농업·농촌을 유지하는 지름길이며 농업·농촌의 대외적인 경쟁력을 높이는 길이기도 하다.

2. 연구의 목적

따라서 본 연구는 잠재적 성장가능성이 있는 농업인의 역량을 키우고 고소득을 올릴 수 있도록 하기 위해 전라북도 내 5천만원 이상의 매출액을 달성하고 있는 선도농업인의 경영실태 파악을 통해 고소득을 올리는 요인을 끌어내고, 이 바탕위에 고소득 농가로 진입할 수 있는 잠재적 농가의 경영사례가 될 수 있는 표준 경영모델을 개발하는데 목적을 두고 있으며, 고소득 정예농업인을 육성하기 위한 정책적인 제언을 제시하도록 한다.

제 2 절 연구의 범위 및 방법

1. 연구의 범위 및 한계

본 과제 수행에 있어 공간적인 범위는 전라북도로 한정하며, 필요에 따라 전국과의 비교를 통해 전라북도의 위치를 확인하며, 농업인력현황 및 소득, 경영규모 등 통계적 자료와 관련된 시계열 자료는 1990년부터 2005년까지로 한정하여 분석한다.

연구대상은 매출액 5,000만원 이상을 달성하고 있는 전라북도 농업인을 대상으로 하여 경영실태를 파악하도록 하고, 이를 기반으로 고소득 정예농업인으로 진입할 수 있는 경영모델을 사례를 통해 개발하도록 한다.

이는 매출액 5,000만원 이상을 달성하고 있는 농가의 경영요소 및 농업경영성과를 1회의 농가조사를 통해 파악하는 것은 극히 어려우며, 이러한 약점으로 인해 농업경영의 유형화를 통한 표준경영모델을 개발하는데 한계를 갖고 있는데서 비롯된 것이다.

2. 연구 방법

이 연구에서는 문헌연구와 전문가 자문, 농업경영실태조사 및 선도농가 심층면접조사를 병행하여 추진한다.

문헌연구는 먼저 농림수산물식품부의 인력육성계획에 대한 검토와 함께 인력육성방향에 대한 문헌을 검토하며, 통계청의 농업총조사 1995, 2000, 2005를 이용하여 통계적 자료를 정리하도록 한다. 그리고 농업경영모델과 관련하여 기존 연구논문 및 보고서를 참조하도록 한다.

한편 전북지역 농가 가운데 1억원 이상의 고소득농가 및 잠재적 고소득농가로서 5천만원 이상 매출을 올리는 농가를 대상으로 농가경영실태조사를 실시하며, 설문조사로 파악하지 못하는 일정부분은 고소득농가를 대상으로 심층면접에 의한 사례조사를 병행하도록 한다.

제 3 절 선행연구의 검토

농가소득 결정요인에 대한 연구는 박진환이 처음 시도한 이래 이재한, 강봉순·문팔용, 이정환 외, 최재혁·고석남에 이르기까지 다양한 학자들에 의해 진행되었다. 분석에 활용한 자료 및 방법도 다양하여 박진환¹⁾은 165호의 농가를 직접 조사한 자료로 상관분석을 실시하여 호당 경지면적과 농가소득이 가장 큰 정(+)의 관계에 있음을 밝

1) 박진환, 농가소득을 결정하는 요인분석, 농업경제연구 제2권(1), 한국농업경제학회, 1959 pp.38-52

했고, 이재한²⁾은 농가경제 조사자료를 이용하여 요인분석을 실시한 바 경영규모, 토지의 생산능률, 자본이용의 효율이 농업소득과 정(+)의 관계가 있다고 밝혔다.

강봉순·문광용³⁾은 농가경제조사 종합보고 자료를 이용하여 연도별 단순 통계량 변화를 통해 결정요인 분석을 시도하였다. 이정환 외는 산업연관표 자료를 이용하여 농산물 수요유발계수를 구함으로 농가소득의 결정과 분배에 대한 분석을 시도하였다.

박준기 외⁴⁾는 농가경제 표본농가 조사 원시자료를 이용하여 농가소득 분포의 변화를 분석하였는데 특히 저소득 농가와 고소득농가의 경제실태를 비교분석하였다. 또한 저소득농가의 특성을 분석하여 저소득 농가의 특성은 고령농가가 많고 1ha 미만의 영세소농의 비중이 매우 크다는 점을 지적하였다. 그리고 저소득 농가의 소득에 비해 부채규모가 크고 재무구조가 매우 취약하여 사회적 문제가 될 우려가 있다는 점을 시사하였다. 또한 경영주가 젊고 경영규모가 작을수록 근로소득 위주의 농외소득 의존비중이 높고 고령농가는 이전수입 의존비중이 높다는 점을 밝혀냈다. 이에 따라 영농규모가 적고 젊은 농가에 대해서는 농외소득 증대정책이 농가간 소득격차 해소에 보다 효과적일 것으로 제시하였고, 2.0ha 이상의 농가는 모든 연령계층에서 농업소득 비중이 높으므로 이를 증대하는 방향으로 정책방안을 마련하는 것이 농가간 소득격차를 좁히는데 바람직하다고 주장하였다.

최재혁·고석남⁵⁾은 2002년 농가경제통계 원자료를 일반선형모형을 이용하여 종속변인인 농가소득을 농업소득과 농외소득으로 구분하여 경지규모의 증가가 농업소득과 농외소득에 미치는 영향을 분석하였고, 전·겸업 농가가 농가소득에 미치는 영향을 추정하였다.

이상에서 살펴본 선행연구의 주요내용은 농가소득에 영향을 미치는 요인분석이 주요한 관심사항이었다. 연구분석에 필요한 자료나 방법상에 있어서의 차이점은 있지만, 농가소득의 고저에 영향을 미치는 요인을 도출하는데 중점이 있으며, 이를 기반으로 한 농업경영인이 어떠한 노력을 수행하여 농가소득을 올릴 수 있는 방안에 대한 직접

2) 이재한, 농업소득을 결정하는 요인분석, 농업경제연구 제7권(1), 한국농업경제학회, 1964, pp.88-100

3) 강봉순·문광용, 농업소득의 결정요인분석, 한국개발연구원, 1977

4) 박준기 외 2인, 저소득농가의 농가경제 실태 분석, 한국농촌경제연구원, 2005.4

5) 최재혁, 고석남, 한국의 농가소득 결정에 미치는 요인분석, 산업경제연구 18(3), 한국산업경제학회, 2005 pp.1139-1159

적인 제언은 미흡하였다.

한편 농업인력 육성 및 정예농업인력 육성에 관해 정명채⁶⁾, 윤호섭⁷⁾, 강대구⁸⁾, 정철영⁹⁾, 김진모¹⁰⁾ 등의 연구가 진행되었으나, 이들의 연구는 농업인력 확보 및 농업인력 양성을 위한 제도적 접근 및 교육훈련에 중점을 두고 있으며, 실질적으로 농업인들의 소득제고를 위한 방안과는 거리가 멀었다.

본고는 이러한 농가소득에 영향을 미치는 요인 및 농업인력 육성 및 확보방안을 중심으로 한 연구에서 벗어나 농업활동의 대가인 농업수익을 높게 올리는 고소득농가를 중심으로 하는 경영실태를 통한 고소득요인 및 성공요인을 기반으로 표준적인 경영 모델을 제시하고 이러한 모델화를 통해 성장가능성이 있는 잠재적 고소득농업인을 정예 농업인으로 육성하기 위한 정책적 지원방안을 도출하는데 초점을 두고자 한다. 이를 통해 지역농업의 핵심인력을 확보하고 이들을 통해 지역농업의 활성화를 도모하고자 한다.

6) 정명채 외, 농업전문인력의 확보와 교육훈련에 관한 연구, 한국농촌경제연구원, 1991

7) 윤호섭, 농업인력의 확보 유지 및 교육 훈련 방안, 한국농촌경제연구원, 1992

8) 강대구, 정예농업인력 육성방안, 『농업인력정책의 문제와 과제』, 한국농촌경제연구원, 연구자료D234_10, 2007. 12, 강대구 외, 농업인력 구조변화에 따른 정예농업인력 육성방안 연구, 농업교육과 인적자원개발, 제37권(1), 한국농업교육학회, 2005.3

9) 정철영, 지식기반사회에서의 농업인력 양성, 농업교육과 인적자원개발 33(4), 한국농업교육학회지, 2002

10) 김진모, 농업인력 육성방안, 농어촌과 환경 94호, 농어촌연구원, 2007.3

제 2 장

JDI

정예농업인 육성을 위한 전북지역 농업인력구조 분석

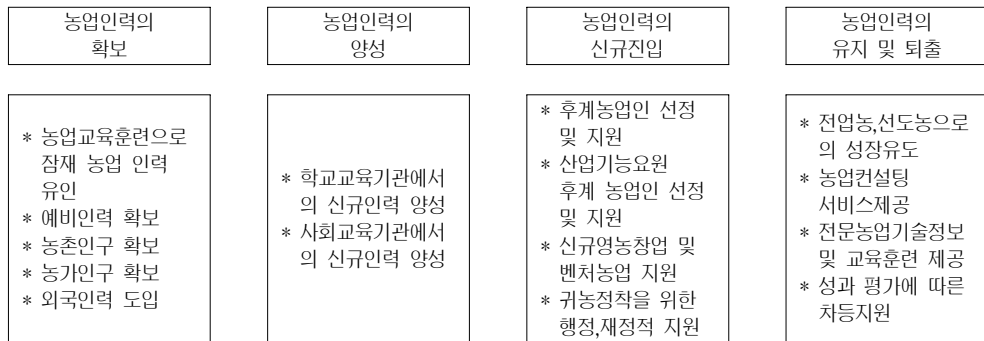
- 제 1 절 농업인력 육성의 현안과 과제
- 제 2 절 정예농업인의 육성정책
- 제 3 절 전북지역 농업인력구조 분석

제 2 장 정예농업인 육성정책과 전북지역 농업인력구조 분석

제 1 절 농업인력 육성의 현안과 과제

1. 농업인력 육성의 의의

일반적으로 농업인력의 육성은 주로 농업교육 및 농업관련 기관에서 예비농업인 또는 기존 농업인을 대상으로 이루어지는 양성교육으로만 한정하고 있었다. 그러나 농업인력 육성의 개념은 농업인력의 확보, 양성, 진입, 유지 등의 일련의 과정을 포괄하는 광의의 개념으로 이해하는 것이 바람직하다. 농업인력 육성을 종합적이고 체계적으로 접근하기 위해서는 <그림 2-1>에서 보는 바와 같이 광의의 차원에서 바라보는 것이 좋으며, 이를 구체적으로 살펴보면 다음과 같다¹¹⁾.



<그림 2-1> 광의의 시각에서 본 농업인력 육성 체계

첫째, 농업인력의 확보는 농업인력으로 발전 가능성이 높은 예비 농업인력을 확보하는 것을 말하는 것으로, 농업교육훈련으로의 잠재 농업 인력의 유인, 농업인력 전망, 농촌인구 확보, 농가인구 확보, 외국인력 도입 등과 밀접한 관련이 있다.

11) 정철영, 농업인력 육성의 현안과 과제, <http://cafe.daum.net/rnjsejrgghks>

둘째, 농업인력의 양성은 확보된 예비 농업인력을 대상으로 필요한 농업관련 지식과 기술을 습득케 하는 교육 또는 훈련을 말하는 것으로, 학교교육기관과 사회교육기관에서 주로 이루어지고 있다.

셋째, 농업인력의 신규 진입은 양성된 신규농업인력을 농업분야로 유입시키는 것을 말하는 것으로, 후계농업인 선정 및 지원, 산업기능요원 후계농업인 선정 및 지원, 신규영농창업 및 벤처농업 지원, 귀농정착을 위한 행·재정적 지원 등과 관련이 깊다.

넷째, 농업인력의 유지 및 퇴출은 농업분야에 종사하는 농업인력에 대하여 지속적으로 성장·발전할 수 있도록 농업컨설팅 서비스, 전문 농업기술 정보 및 교육훈련 제공 등을 통하여 전업농이나 선도경영체로의 성장을 유도하고, 성과 평가에 따라 차등 지원하며, 경우에 따라 농업분야에서 퇴출시키는 것을 말한다.

2. 농업인력 육성의 현안과 과제

앞에서 기술한 광의의 시각을 고려하여 농업인력 육성의 현안과 과제를 농업인력의 확보, 농업인력의 양성, 농업인력의 신규 진입, 농업인력의 유지 및 퇴출, 지식기반 농업을 위한 인프라 구축 등 5가지 측면에서 도출하면 다음과 같다.

1) 농업인력 확보

농업인력 확보와 관련하여서는 예비 농업인력의 유인 미흡, 농촌인구 및 농가인구의 확보 미흡, 농업인력의 과부족 문제 심화 등이 문제점으로 지적되고 있다.

이를 위해서는 농업의 이미지가 제고되고, 농촌의 제반 여건이 개선되고, 농업관련 유망직업이 창출되고 이에 관한 적극적인 홍보가 이루어져야 한다.

2) 농업인력 양성

농업인력 양성과 관련하여서는 농업인력 양성관련 기관간 연계 부족, 농업인력 양성기관의 특성화 미흡, 교육훈련 내용의 현장적용성 미흡, 교육훈련 담당자의 전문성 부족, 양성기관의 교육여건 미흡, 농업인력 양성기관에 대한 체계적 평가 미흡, 행·재정적 지원의 차등화 미흡 등이 문제점으로 지적되고 있다.

이를 위해서는 농업인력 육성 관련 기관의 역할 분담 및 협조·지원 체계 구축, 지식기반 사회에 부응하는 교육내용 및 교수-학습 방법의 개발, 수요자 중심의 농업교육 훈련 강화, 농업인력 육성기관에 대한 평가체제 확립이 이루어져야 한다.

3) 농업인력의 신규 진입

농업인력의 신규 진입과 관련하여 후계농업인 선정 및 지원, 산업기능요원 후계농업인 선정 및 지원, 벤처농업 지원, 귀농 정착 지원 등이 문제점으로 지적되고 있다.

이를 위해서는 성장단계별 진입대책의 체계화, 사업유형별 진입대책의 구체화 방안이 마련되어야 한다.

4) 농업인력의 유지 및 퇴출

농업인력의 유지, 개선 및 퇴출과 관련하여서는 농업인력의 단계적 성장 유도 미흡, 농업컨설팅 서비스 미흡, 농업인력의 전문성 개발을 위한 교육훈련 미흡, 성과 평가에 따른 행·재정적 지원의 차등화 미흡 등이 문제점으로 지적되고 있다.

이를 위해서는 농업인력의 유지를 위한 기반을 마련하고, 현직 농업인력 능력 향상을 위한 교육훈련 및 컨설팅의 개선 및 강화, 사업간 유기적인 연계를 강화하고, 지속적인 관리체계를 확립하며, 노령층의 재촌 탈농 및 경영이양지원 시스템을 구축하는 것이 필요하다.

5) 지식기반 농업을 위한 인프라 구축

농업인력의 인프라 구축과 관련하여서는 농업 인력 수급 체계 미흡, 농업 현장 중심 “연구-교육-컨설팅”의 연계 체계 미흡, 농업 지식·정보의 공유체계 미흡, 농업·농촌의 정보화 체계 미흡, 농업인력 및 교육훈련 정보 D/B 구축 미흡 등이 문제점으로 지적되고 있다.

이를 위해서는 농업인력의 수요-공급에 대한 장단기적 예측 체계의 확립, 연구-교육-지도의 연계체계가 구축되고, 영농교육훈련 정보 공유체계가 확립되어야 하며, 부처간 협력체계가 구축되어야 한다.

3. 농업인력 육성 과제에 대한 대책

지식기반 사회의 도래에 따른 우리나라 농업관련 제반 여건 및 농업인력 구조의 특징, 농업인력 육성 현황과 문제점을 종합적으로 고려해 볼 때, 우리나라의 농업경쟁력 제고를 위해서는 다양한 측면에서 문제해결을 위한 노력이 있어야 할 것으로 보인다. 특히, 지식기반 농업이 가지고 있는 고부가가치 창출을 위해서는 농업인력의 지식·정보 능력의 함양은 물론 생산에서 가공, 유통에 이르는 농업경영 전반에 대한 전문적인 지식과 능력이 요구되고 있다.

가장 심각한 문제는 농업인력의 수요 예측과 이에 따른 체계적인 농업인력 육성이 이루어지지 못하고 있는 것이다. 농업인력 정책의 가장 우선 과제는 장래에 요구되는 인력의 양적 변화를 예측하고, 이에 따라 장단기적으로 교육 또는 훈련을 통하여 필요한 농업인력을 양성하는 것이 필요하다. 따라서 이러한 측면에서의 기초 연구와 더불어 지속적인 통계자료 제시가 요구된다.

또한 농업인력의 확보 측면에서 농업인력의 감소에 대한 우려와는 달리 보다 적극적인 대책이 마련되지 못하고, 우수한 농업인력을 양성하는 교육기관으로의 유인책도 제대로 마련되어 있지 못한 실정이다. 더불어, 양성된 농업인력의 신규 진입을 유인할 수 있는 행·재정적 지원제도도 적정 수준에 이르지 못하고 있다.

지식기반 사회에서는 평생학습이 매우 중요한 의미를 지니고 있지만, 농업교육훈련에서는 이러한 평생학습체제가 마련되어 있지 못한 실정이다. 농업인을 대상으로 이루어는 전문농업교육훈련은 여전히 교육내용이나 시설 측면에서 미흡한 점이 많이 지적되었고, 신규 인력을 양성하는 학교교육기관도 지식기반 농업에서 요구되는 능력을 교육과정에 포함시키지 못하고 있는 실정에 있었다. 이는 농업인 교육훈련을 담당하는 농림수산식품부와 학교교육을 담당하는 교육인적자원부의 긴밀한 연계체제 구축을 통한 해결이 최우선 과제라고 볼 수 있다.

제 2 절 정예농업인의 육성정책

1. 정예농업인력의 정의

농업인력 육성에 대한 관심은 1980년대 영농후계자의 감소에서 비롯되어 사회적 문제로 떠올랐다. 이에 따라 영농후계인력을 중심으로 논의가 되어왔지만, 본 고에서 다루는 고소득 정예농업인의 경우는 영농후계인력과는 성격이 다르다. 따라서 우선적으로 정예농업인력에 대한 개념부터 정립하는 것이 필요하다.

정예농업인력의 개념을 정립하기 위해서는 먼저 농업인에 대한 개념부터 살펴볼 필요가 있다. 농업·농촌기본법에서 “농업인”은 ‘농업에 종사하는 자로서 1,000㎡ 이상의 농지를 경영 또는 경작하는 자로서 농업경영을 통한 농산물의 연간판매액이 100만원 이상이고, 1년 중 90일 이상 농업에 종사하는 자’라고 정의하고 있다.

즉 농업관련 분야에 종사하는 인력이라고 정의되지만, 농업인에 대한 용어는 목적에 따라 일반농업인, 후계농업인(신규 후계농업인과 취농창업후계농업인), 신규창업농, 전업농, 신지식농업인 등 매우 다양한 용어로 사용되고 있다.

대체적으로 “경쟁력의 요체는 우수인력의 확보”에 있다는 잭월치의 말처럼 정부나 농업관련 학자들은 농업경쟁력 제고의 수단으로 인력의 중요성을 강조하고 있다. 2004년 농림부의 정예농업인력육성 종합대책에서는 정예농업인력을 “농업생산을 전문적으로 영위하고 향후 전업농, 선도농으로 성장하여 소득수준이 도시근로자 평균 소득을 상회하는 농업인력”이라고 정의하고 있다. 민승규¹²⁾는 “정예농업인력은 전문적인 교육을 받고 충분한 영농기술과 일정한 영농기반 및 경영능력을 갖추고 있으며, 지역농업을 선도할 수 있는자”로 규정하였고, 강대구 외¹³⁾는 좁은 의미의 농업이 아닌 포괄적 의미의 농업을 주도할 수 있는 사람들로써 초보적 수준이 아닌 기술수준이나 경영수준, 소득수준에서 전국적인 평균 이상으로 발전한 사람으로서 지역농업의 발전을 위하여 노력할 수 있고 선도농이나 신지식 농업인으로 명명되는 농업인이 해당된다고 말

12) 강대구, 정예농업인력 육성방안, 『농업인력정책의 문제와 과제』, 한국농촌경제연구원, 연구자료D234_10, 2007. 12. p.38 재인용

13) 강대구 외, 농업인력 구조변화에 따른 정예농업인력 육성방안 연구, 농업교육과 인적자원개발, 제37권 제1호, 2005.3

하고 있다.

정부나 학자들의 정예농업인력에 대해 다양한 정의를 내포하고 있으나 지역특성의 반영 및 국제경쟁력차원에서 검토되지 않은 측면이 있다. 이에 본 연구에서는 정예농업인을 “전문적인 교육, 일정한 영농기반, 충분한 영농기술 및 경영능력을 갖고 국제경쟁력 및 도시근로자 평균소득을 상회하는 농업인으로 전북 지역농업 발전에 선도적인 역할을 하는 농업인”이라고 정의하고자 한다.

특히 고소득 정예농업인이라는 범주는 도시근로자의 평균소득보다도 더 높은 1억 원 이상의 소득을 올리는 선도농업인을 의미한다.

2. 농업인력 육성 및 정예농업인 육성정책

2004년 2월 농림부는 DDA협상과 한미FTA에 대비하여 농업농촌 종합대책을 발표하였다. 동 대책에서 농업체질 강화를 위한 5대 정책의 하나로 ‘미래농업을 선도할 정예인력의 중점 육성’이 포함되어 있다. 정책방향은 농업인 고령화에 대비하여 신규 정예농업인력을 적극 양성하고 경쟁력 제고를 위해 농업인의 경영능력 향상을 지원하는 것으로 설정하였으며 신규 정예농업인력은 매년 4,500여명의 유입이 필요한 것으로 설정하고 있다. 신규인력 육성은 창업농 집중 육성프로그램으로 기존의 후계농업인 제도를 개편하여 창업농 위주로 전화하고 한국농업전문학교를 창업농 양성 전문기관으로 기능을 강화하며, 농업인 교육은 집합식 교육에서 현장밀착형 컨설팅 위주로 전환하고 경영실태 평가를 통해 우수농가를 선별 지원하기로 하였다.

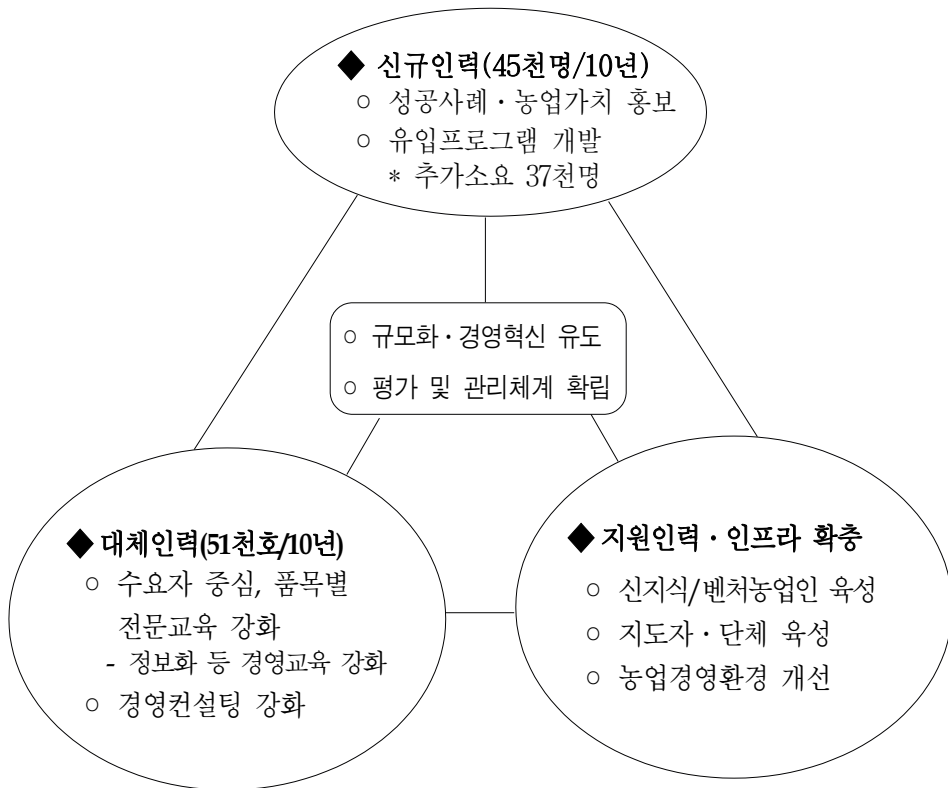
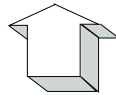
이와 함께 2004년 12월 농림부는 2013년까지 정부예산 2조 4천억원을 투입하여, 정예농업인력 20만호를 육성한다는 내용을 골자로 하는 정예농업인력육성대책을 발표하였다.

정예농업인력육성대책이 수립되게 된 배경은 우선적으로 전체 인구대비 농가인구(7% 수준)는 급속히 감소하고 있으며, 농업인력 구조는 60세 이상 경영주가 60% 정도로 취약하다는 점과 소비구조의 변화, 시장 개방 확대 농가경영에 대한 위협요소가 증가될 것으로 전망됨에 따라 환경변화에 대응하는 새로운 지식과 경영능력을 갖춘 젊은 정예농업인력의 확충이 필요하다는 인식에서였다.

<비전>

<ul style="list-style-type: none"> ▣ 농가의 1/4이상(20만호)이 정예농업인력으로 성장 ▣ 정예농업인력이 생산의 50% 이상 담당
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 쌀 : 전업농 7만호 육성 (생산의 50% 담당) ◆ 원예 : 선도농가 11만호 육성 (생산의 50% 담당) ◆ 축산 : 규모화된 전업농 2만호 육성(생산의 85% 담당)
<p>농림업 취업인구 3~4%, 원활한 세대교체로 인력구조 안정</p>

<정책들>



<그림 2-2> 정예농업인력 육성 기본방향

정예농업인력육성대책의 주요 내용은 현재 16만3천호 수준의 전업경영 농업인을 감안하여, 매년 평균 4,500명을 신규 유입하여 '13년까지 4만5천명(정착율 감안, 부족분 37천호의 120%)을 육성하고, 매년 고령화·이농으로 감소하는 5천명은 기존 농업인의 교육, 추가지원 등을 통해 5만명을 정예농업인으로 육성하며, 유통·마을지도자, 식품명인 등의 농업관련인력도 체계적으로 육성한다는 것이다.

이를 위한 첫 단계로 정예인력으로 육성할 잠재인력 후보군의 확충·유입을 위해 인력유형별로 다양한 영농 체험 및 연수프로그램들이 도입될 전망이다.

- 농업계 고교, 대학 등을 위해서는 농업인턴제, 대학생창업연수제 도입
 - * 농업인턴제 : 18~32세 미취업 청소년의 선도농가 실무연수 지원
 - * 대학생창업연수 : 대학재학생의 영농 연수프로그램 지원
- 비농업계 영농 희망자를 주 대상으로 하는 직업훈련과정 추진
 - * 직업훈련과정(4대권역별 250명) : 영농정착희망자의 영농이론·실습·영농설계과정 이수 지원

이와 함께 영농체험이나 연수 등을 거쳐 새로 영농에 종사하는 창업단계에서도 성공적인 영농정착을 위한 지원대책이 마련되었다. 우선, 현행 1억원까지 지원하는 영농창업자금의 지원한도도 2억원까지 연차적으로 상향조정하고, 기존의 1회성 자금지원방식에서 탈피해 사업평가후 우수 농업인에 대해서는 추가자금을 지원하는 지속지원체계가 도입된다. 아울러, 영농경험이 부족한 창업농의 안정적 영농정착 지원을 위하여 우수농업인, 대학교수 등을 후견인으로 선정하여, 창업농에 대해 전담하여 기술·경영분야의 컨설팅을 제공하는 창업농후견인제도 도입된다.

농업인에 대한 교육은 기존 공급자 중심에서 현장 밀착형 수요자 중심으로 전환될 전망이다. 농업인이 필요한 교육훈련을 스스로 선택하여 받을 수 있도록 농업교육훈련 바우처제도¹⁴⁾가 내년부터 시범사업으로 도입되며, 기존 교육과정은 품목별 전문교육과정으로 세분화·전문화될 전망이다.

또한 농업인의 경영능력 향상을 위한 컨설팅 지원도 대폭 확대이다. 우선 농업인이 민간컨설팅을 받을 경우 국고보조율을 현행 30%에서 50%로 확대하고, 지원분야도 기

14) 바우처(Voucher) : 정부가 일정한 자격을 갖춘 농업인에게 교육훈련을 이수할 권리로 지불 보증전표를 지급, 수강자는 교육기관에 수강료 대신 바우처를 지불

존 축산·원예농가 중심에서 쌀전업농, APC, RPC 등도 포함하게 된다. 전문컨설턴트 양성을 위한 교육 과정 개설, 컨설턴트 자격기준 설정 등을 통해 컨설턴트의 자질향상을 유도하고, 다양한 농업전문가를 활용하는 농업경영 명예컨설턴트제 및 마을단위 공동컨설팅제도도 도입된다.

아울러, 앞으로 정예농업인력은 평가에 따른 차등지원 등 사후관리를 통해 전업농가, 선도농가로 육성될 전망이다. 이를 위해 농림부는 자발적인 신청에 의해 등록하되, 등록 후 매년 경영평가를 거쳐 평가결과에 따라 농가수준별 각종 지원자격을 부여하는 농업인등록제와 농업인 등록자중 교육이수 실적 및 수준에 따라 영농수준 및 자격을 인정하는 농업인자격증제도를 도입하는 것으로 하였다.

제 3 절 전북지역 농업인력구조 분석

1. 전라북도 농업인력구조 변화실태

정부의 농업인력 육성을 위한 다양한 정책의 추진에도 불구하고 우리나라의 농업인력은 양적·질적 저하뿐만 아니라 차세대농업을 이끌어 나갈 성장동력인 젊은층은 절대적으로 부족한 상태이다.

그동안 농업분야로 유입된 우수한 신규인력과 고급인력들은 매우 미미한 수준이다.

지난 16년간(1990-2005) 농림업 취업자는 연평균 3.8%씩 급격히 감소하여 이러한 현상을 단적으로 보여주고 있다. 1990년부터 2005년 기간 동안 총취업자수는 18,085천명에서 22,856천명으로 연평균 1.6% 증가하였으며, 이에 반해 동기간 농림어업 취업자는 3,237천명(총취업자의17.9%)에서 1,815천명(총취업자의7.9%)으로 연평균 3.8%씩 감소하였다.

전라북도 농가수 수의 변화를 보면 1990년에서 2005년까지 연평균 2.8%씩의 감소를 보여 동기간 전국평균($\Delta 2.2\%$)보다 높은 감소추세를 보이고 있다. 전국 전체 가구수 대비 전북 가구수 비중이 4.6%(1990년)에서 3.9%(2005년) 수준으로 감소한데 반해 전국 농가수 대비 전북 농가 비중을 보면 10.6%(1990년)에서 9.6%(2005)로 감소하고 있지만 전라북도의 농가 비중이 높음을 보여주고 있다.

<표 2-1> 농림업 취업자 변화 추이

(단위 : 천명, %)

연도	총인구	경제활동인구		취업자		농림어업		광공업		SOC 및 기타서비스업	
		인구	경제활동 참가율	인구	취업율	인구	구성비	인구	구성비	인구	구성비
1990	42,869	18,539	60.0	18,085	97.6	3,237	17.9	4,990	27.6	9,858	54.5
1995	45,093	20,845	61.9	20,414	97.9	2,043	11.8	4,844	23.7	13,168	64.5
2000	47,008	22,069	61.0	21,156	95.9	2,243	10.6	4,311	20.4	14,603	69.0
2005	48,138	23,743	62.0	22,856	96.3	1,815	7.9	4,251	18.6	16,789	73.5
연평균 증감률	0.8	1.7		1.6		△3.8		△1.1		3.6	

자료 : 농림부, 농림업 주요통계, 2006.

<표 2-2> 농가구수의 변화 추이

(단위 : 천가구, %)

구분		1990	1995	2000	2005	연평균 증감률
가구수	전 국(A)	11,355	12,958	14,312	15,988	2.3
	전라북도(B)	517	557	604	622	1.2
농가수	전 국(C)	1,767	1,501	1,383	1,273	△2.2
	전라북도(D)	188	152	137	122	△2.8
C/A		15.6	11.6	9.7	8.0	
D/B		36.4	27.3	22.7	19.6	
D/C		10.6	10.1	9.9	9.6	

자료 : 농림부, 농림업 주요통계, 2006.

농가인구의 감소 추세 역시 농가 수의 감소와 유사한 양상을 보이고 있다. 1990년부터 2005년간 전국 농가인구는 4.3%씩 감소한 반면 전라북도는 5.2%씩 감소하였으며, 농가인구 비중 역시 2005년에 전라북도가 17.9%, 전국이 7.1%로 전라북도 비중이 더 높은 것을 알 수 있다(표 2-3).

전라북도의 경영주의 연령별 농가구 수의 변화추이를 보면, 20세미만 경영주는 1990년에 48호가 있었으나, 1995년 8호, 2000년 1호, 2005년에는 전혀 없는 것으로 나타났다. 30-39세 연령은 1990년 10.9%에서 2005년 2.9%로 1/4 수준으로 감소하였다(표 2-4). 40-49세 사이의 연령층 역시 30대 연령층과 마찬가지로, 50대 연령층은 30-40대 보다는 그 감소폭이 적으나 감소하는 추세이다. 반면 60세 이상의 고령층은 1990년 33.5%에서 2005년 60.6%로 배 가까이 증가한 것으로 나타났다.

<표 2-3> 농가 인구의 변화 추이

(단위 : 천명, %)

구분		1990	1995	2000	2005	연평균 증감률
인구수	전 국(A)	42,869	45,093	47,008	48,138	0.8
	전라북도(B)	2,070	1,902	1,891	1,784	△1.0
농가인구수	전 국(C)	6,661	4,851	4,031	3,434	△4.3
	전라북도(D)	708	485	389	319	△5.2
C/A		15.5	10.8	8.6	7.1	
D/B		34.2	25.5	20.6	17.9	
D/C		10.6	10.0	9.7	9.3	

자료 : 농림부, 농림업 주요통계, 2006.

<표 2-4> 경영주 연령구조별 농가구수 변화 추이

(단위 : 호, %)

구분	20세미만	20-29세	30-39세	40-49세	50-59세	60세 이상	계
1990	48 (-)	3,280 (1.7)	20,563 (10.9)	39,308 (20.9)	61,989 (32.9)	62,972 (33.5)	188,160 (100.0)
1995	8 (-)	950 (0.6)	11,487 (7.5)	26,471 (17.4)	44,919 (29.5)	68,422 (44.9)	152,257 (100.0)
2000	1 (-)	665 (0.5)	7,398 (5.4)	20,851 (15.2)	34,927 (25.4)	73,575 (53.5)	137,417 (100.0)
2005	- (-)	242 (0.2)	3,543 (2.9)	15,750 (4.7)	28,487 (23.4)	73,727 (60.6)	121,749 (100.0)

자료 : 통계청, 농림어업총조사. 각년도.

<표 2-5 > 전라북도 농가인구 연령구조 변화 추이

(단위 : 호)

구분	1990	1995	2000	2005
20세미만	237,581(33.6)	113,327(23.4)	68,151(17.5)	45,187(14.2)
20-29	79,407(11.2)	55,949(11.5)	39,581(10.2)	25,017(7.8)
30-39	63,874(9.0)	41,255(8.5)	31,388(8.1)	21,937(6.9)
40-49	83,300(11.8)	57,602(11.9)	47,339(12.2)	38,681(12.1)
50-59	117,167(16.5)	87,497(18.0)	68,579(17.6)	57,054(17.9)
60세이상	126,750(17.9)	129,646(26.7)	133,869(34.4)	131,122(41.1)
계	708,079(100.0)	485,276(100.0)	388,907(100.0)	318,998(100.0)

자료 : 통계청, 농림어업총조사. 각년도.

60세 이상 농업경영주의 비율을 전국과 비교해 볼 때 전국 대비 전라북도 비율은 1990년 3.6%였으나 2005년에는 5.8%로 전국 농촌에서 전라북도 농촌 노령인구의 비율이 점차 증가하는 것으로 보여주고 있다

1990년부터 5년 단위로 전라북도내 농가인구의 연령구조를 살펴보면 지속적인 농가인구의 감소와 함께 40세 미만의 인구비중은 지속적으로 감소하고 있으나 50세 이상의 인구는 반대로 증가현상을 보이고 있다. 특히 60세 이상의 인구는 1990년 17.9%에서 2005년 41.1%로 2배 이상 증가하여 노령화가 급속히 진전되고 있음을 볼 수 있다.

이와 같은 측면에서 볼 때 전라북도 농업은 타산업에 비해 경쟁력이 취약한 고령자 중심의 인력구조로 재편되고 있다. 이러한 고령농업인들이 생계유지적인 영농에 종사함으로써 전라북도 농업이 경쟁력을 확보하는데 있어 어려움으로 작용하고 있으며, 또한 향후 전라북도 농업의 구조조정에 있어 어렵게 하는 요인으로 작용할 것으로 보여진다.

농가인구의 고령화는 농업의 생산성을 저하시키는 문제뿐만 아니라 근본적으로는 농업경영체의 주체인 농가의 가족구성을 허약하게 하고 나아가 농업경영의 존속을 불투명하게 한다.

2. 규모별 전라북도 농업인력구조 변화실태

2005년 전라북도 농경지면적의 규모와 경영주 연령별 농가수를 보면 1.5ha이하 규모의 농가가 68.8% 이상으로 대부분을 차지하고 있으며, 연령별로는 50대 이상이 약 84.0%를 차지하고 있다(표 2-6). 반면 5ha 이상의 경지규모를 가진 농가는 40대와 50대가 대부분을 차지하고 있다. 이와 같은 측면에서 볼 때 전라북도는 대체로 중·장년층의 농가가 대규모 농업경영을 추구하고 있음을 보여주고 있다.

2005년 전라북도의 전·겸업 농가를 보면 전업농가가 70.8%를 차지하고 있으며, 겸업농가 35,565호 중 2종 겸업농가가 60.4%를 차지하고 있다(표 2-7). 전업과 겸업비율을 영농규모별로 보면 소농으로 갈수록 겸업비율이 높아지고 있다. 규모별로 보면 0.5ha 미만 규모의 농가는 전업이 65.0%, 0.5-1.0ha 는 70.5%, 2.0ha 이상의 규모에서는 75% 이상 전업농임을 보여주고 있다. 겸업의 비율을 보면 농지의 규모가 클수록 1종 겸업비율이 높다. 농지의 규모가 작을수록 2종겸업의 비율이 높게 나타나고 있다.

<표 2-6> 경지규모별 경영주 연령 분포별 농가수(2005)

(단위 : 호)

구 분	경지없는 농가	0.5ha 미만	0.5~ 1.0ha	1.0~ 1.5ha	1.5~ 2.0ha	2.0~ 3.0ha	3.0~ 5.0ha	5.0~ 10.0ha	10.0ha 이상	합계
20-29	22 (1.3)	61 (0.2)	50 (0.2)	25 (0.1)	15 (0.1)	21 (0.2)	24 (0.3)	20 (0.4)	4 (0.3)	242 (0.2)
30-39	157 (9.1)	1,028 (2.9)	644 (2.2)	388 (2.2)	317 (2.7)	322 (2.8)	323 (3.7)	280 (5.8)	84 (6.4)	3,543 (2.9)
40-49	569 (33.1)	3,851 (10.8)	2,977 (10.3)	1,745 (10.0)	1,416 (12.3)	1,594 (13.6)	1,663 (19.2)	1,412 (29.3)	523 (39.7)	15,750 (12.9)
50-59	533 (31.0)	6,708 (18.9)	5,738 (19.8)	3,695 (21.3)	2,846 (24.6)	3,345 (28.6)	3,213 (37.1)	1,919 (39.9)	490 (37.2)	28,487 (23.4)
60-69	301 (17.5)	11,021 (31.0)	10,476 (36.1)	7,034 (40.5)	4,685 (40.5)	4,756 (40.7)	2,786 (32.1)	961 (20.0)	168 (12.8)	42,188 (34.7)
70세 이상	138 (8.0)	12,914 (36.3)	9,152 (31.5)	4,480 (25.8)	2,276 (19.7)	1,651 (14.1)	658 (7.6)	222 (4.6)	48 (3.6)	31,539 (25.9)
계	1,720 (100.0)	35,583 (100.0)	29,037 (100.0)	17,367 (100.0)	11,555 (100.0)	11,689 (100.0)	8,667 (100.0)	4,814 (100.0)	1,317 (100.0)	121,749 (100.0)

자료 : 통계청, 농업총조사, 2005.

<표 2-7> 경지규모별 전업·겸업 농가수(2005)

(단위 : 호, %)

구 분	경지없는 농가	0.5ha 미만	0.5~ 1.0ha	1.0~ 1.5ha	1.5~ 2.0ha	2.0~ 3.0ha	3.0~ 5.0ha	5.0~ 10.0ha	10.0ha 이상	합계	
전업	1,322 (76.9)	23,115 (65.0)	20,439 (70.4)	12,761 (73.5)	8,536 (73.9)	8,786 (75.2)	6,546 (75.5)	3,649 (75.8)	1,030 (78.2)	86,184 (70.8)	
겸업	1종겸업	184 (10.7)	1,689 (4.7)	2,941 (10.1)	2,366 (13.6)	1,825 (15.8)	2,098 (17.9)	1,720 (19.8)	1,026 (21.3)	252 (19.1)	14,101 (11.6)
	2종겸업	214 (12.4)	10,779 (30.3)	5,657 (19.5)	2,240 (12.9)	1,194 (10.3)	805 (6.9)	401 (4.6)	139 (2.9)	35 (2.7)	21,464 (17.6)
소계	398 (23.1)	12,468 (35.0)	8,598 (29.6)	4,606 (26.5)	3,019 (26.1)	2,903 (24.8)	2,121 (24.5)	1,165 (24.2)	287 (21.8)	35,565 (29.2)	
계	1,720 (100.0)	35,583 (100.0)	29,037 (100.0)	17,367 (100.0)	11,555 (100.0)	11,689 (100.0)	8,667 (100.0)	4,814 (100.0)	1,317 (100.0)	121,749 (100.0)	

주 : 1) 전업 : 농가의 수입이 농업경영을 통해 이루어지는 농가

2) 1종겸업 : 농가의 수입이 농업수입과 농업 이외의 수입 중 농업수입이 많은 농가

3) 2종겸업 : 농가의 수입이 농업수입과 농업 이외의 수입 중 농업 이외의 수입이 많은 농가

자료 : 통계청, 농업총조사, 2005.

교육 정도별로 보면 대부분 고졸 이하의 교육을 이수한 농가들로 초등학교 졸업(40.9%)이 전체농가의 절반 가까이 차지하고 있다. 이는 60세 이상의 고령 농업경영주의 학력수준이 크게 작용한 것으로 판단된다. 일반적으로 소규모 농가의 학력수준은 낮은 반면 중·대규모 농가의 학력수준은 높은 것으로 나타났다.

<표 2-8> 경지규모별 경영주 교육정도별 농가수(2005)

(단위 : 호, %)

구 분	경지없는 농가	0.5ha 미만	0.5~ 1.0ha	1.0~ 1.5ha	1.5~ 2.0ha	2.0~ 3.0ha	3.0~ 5.0ha	5.0~ 10.0ha	10.0ha 이상	합계
무 학	119 (6.9)	10,588 (29.8)	6,536 (22.5)	2,916 (16.8)	1,446 (12.5)	1,127 (9.6)	541 (6.2)	213 (4.4)	45 (3.4)	23,531 (19.3)
초 등 학 교	376 (21.9)	12,970 (36.4)	12,612 (43.4)	8,216 (47.3)	5,301 (45.9)	5,193 (44.4)	3,405 (39.3)	1,424 (29.6)	300 (22.8)	49,797 (40.9)
중 학 교	353 (20.5)	4,462 (12.5)	4,145 (14.3)	2,873 (16.5)	2,146 (18.6)	2,495 (21.3)	2,026 (23.4)	1,267 (26.3)	320 (24.3)	20,087 (16.5)
고 등 학 교	659 (38.3)	5,553 (15.6)	4,451 (15.3)	2,653 (15.3)	2,155 (18.6)	2,394 (20.5)	2,259 (26.1)	1,620 (33.7)	517 (39.3)	22,261 (18.3)
3년제이하대학	70 (4.1)	388 (1.1)	260 (0.9)	153 (0.9)	126 (1.1)	125 (1.1)	116 (1.3)	90 (1.9)	52 (3.9)	1,380 (1.1)
4년제대학이상	143 (8.3)	1,622 (4.6)	1,033 (3.6)	556 (3.2)	381 (3.3)	355 (3.0)	320 (3.7)	200 (4.2)	83 (6.3)	4,693 (3.9)
계	1,720 (100.0)	35,583 (100.0)	29,037 (100.0)	17,367 (100.0)	11,555 (100.0)	11,689 (100.0)	8,667 (100.0)	4,814 (100.0)	1,317 (100.0)	121,749 (100.0)

자료 : 통계청, 농업총조사, 2005.

3. 연령별 전라북도 농업인력구조 변화실태

연령별로 영농형태를 보면 대체로 벼농사와 밭작물이 주를 이루고 있는데 이를 제외하고 보면 젊은층일수록 축산, 화훼의 비중이 높게 나타나고 있으며, 과수, 특용작물 등은 40-50대에서 비교적 높게 나타나고 있다(표 2-9). 즉 젊은층의 경우 고소득 작목을 50-60대에서는 기술이 필요한 영농의 형태를 띠고 있음을 보여주고 있다.

연령별로 전업·겸업의 비율을 보면 고령층으로 갈수록 전업의 비율이 높고 젊은층일수록 겸업의 비율이 높은 것으로 나타났다(표 2-10). 겸업의 종류에 있어서는 젊은층일수록 2종겸업이 높아지고 있으며 노령층으로 갈수록 1종겸업 비율이 높아지고 있다. 농가소득의 상당부분인 농외소득 특히 농업 이외의 농외소득에 대한 정책이 필요한 것을 보여주고 있다.

<표 2-9> 경영주 연령별 영농형태별 농가수(2005)

(단위 : 호, %)

구분	20-29세	30-39세	40-49세	50-59세	60-69세	70세 이상	합계
논 벼	143 (59.1)	2,012 (56.8)	9,153 (58.1)	18,154 (63.7)	29,277 (69.4)	21,357 (67.7)	80,096 (65.8)
과 수	5 (2.1)	183 (5.2)	985 (6.3)	1,730 (6.1)	1,955 (4.6)	1,065 (3.4)	5,923 (4.9)
특용 작 물	7 (2.9)	121 (3.4)	472 (3.0)	831 (2.9)	1,051 (2.5)	530 (1.7)	3,012 (2.5)
채 소	24 (9.9)	512 (14.5)	2,193 (13.9)	3,586 (12.6)	5,182 (12.3)	4,446 (14.1)	15,943 (13.1)
화 웨	1 (0.4)	66 (1.9)	218 (1.4)	252 (0.9)	192 (0.5)	99 (0.3)	828 (0.7)
밭 작 물	18 (7.4)	246 (6.9)	913 (5.8)	1,560 (5.5)	2,822 (6.7)	3,288 (10.4)	8,847 (7.3)
축 산	43 (17.8)	385 (10.9)	1,773 (11.3)	2,315 (8.1)	1,632 (3.9)	681 (2.2)	6,829 (5.6)
기 타	1 (0.4)	18 (0.5)	43 (0.3)	59 (0.2)	77 (0.2)	73 (0.2)	271 (0.2)
계	242 (100.0)	3,543 (100.0)	15,750 (100.0)	28,487 (100.0)	42,188 (100.0)	31,539 (100.0)	121,749 (100.0)

자료 : 통계청, 농업총조사, 2005.

<표 2-10> 경영주 연령별 전업·겸업 분포별 농가수(2005)

(단위 : 호, %)

구분	20-29세	30-39세	40-49세	50-59세	60-69세	70세 이상	합계	
전업	137 (56.6)	1,826 (51.5)	8,595 (54.6)	16,404 (57.6)	32,013 (75.9)	27,209 (86.3)	86,184 (70.8)	
겸업	1종겸업	31 (12.8)	466 (13.2)	2,291 (14.5)	4,707 (16.5)	4,788 (11.3)	1,818 (5.8)	14,101 (11.6)
	2종겸업	74 (30.6)	1,251 (35.3)	4,864 (30.9)	7,376 (25.9)	5,387 (12.8)	2,512 (8.0)	21,464 (17.6)
	소계	105 (43.4)	1,717 (48.5)	7,155 (45.4)	12,083 (42.4)	10,175 (24.1)	4,330 (13.7)	35,565 (29.2)
계	242 (100.0)	3,543 (100.0)	15,750 (100.0)	28,487 (100.0)	42,188 (100.0)	31,539 (100.0)	121,749 (100.0)	

자료 : 통계청, 농업총조사, 2005.

연령대별 농축산물 판매금액을보면 고령층일수록 판매금액이 적고, 젊은 층일수록 판매금액이 높은 것으로 나타났다. 2005년 도시근로자 가구소득 39,101천원에 육박하거나 그 이상의 판매금액인 3,000만원 이상인 농가의 연령구조는 대체로 40-50대 계층의 농가로 나타났다

<표 2-11> 경영주 연령별 농축산물판매 금액별 농가수(2005)

(단위 : 호, %)

구 분	20-29세	30-39세	40-49세	50-59세	60-69세	70세 이상	합계
판매 없음	16 (0.2)	333 (3.7)	1,164 (12.8)	1,921 (21.1)	2,583 (28.3)	3,101 (34.0)	9,118 (100.0)
1,000만원미만	115 (0.2)	1,611 (2.2)	6,741 (9.4)	13,477 (18.7)	26,174 (36.4)	23,766 (33.1)	71,884 (100.0)
1,000~3,000만원	60 (0.2)	872 (3.1)	4,091 (14.8)	7,970 (28.8)	10,673 (38.5)	4,047 (14.6)	27,713 (100.0)
3,000~5,000만원	23 (0.3)	341 (4.7)	1,800 (25.0)	2,772 (38.5)	1,860 (25.8)	413 (5.7)	7,209 (100.0)
5,000~1억원	23 (0.5)	265 (6.3)	1,345 (31.8)	1,727 (40.9)	692 (16.4)	173 (4.1)	4,225 (100.0)
1~2억원	3 (0.3)	85 (7.3)	429 (37.0)	454 (39.2)	162 (14.0)	26 (2.2)	1,159 (100.0)
2억원 이상	2 (0.5)	36 (8.2)	180 (40.8)	166 (37.6)	44 (10.0)	13 (2.9)	441 (100.0)
계	242 (0.2)	3,543 (2.9)	15,750 (12.9)	28,487 (23.4)	42,188 (34.7)	31,539 (25.9)	121,749 (100.0)

자료 : 통계청, 농업총조사, 2005.

제 3 장

JDI

전북지역 고소득 농가 경영실태분석

제 1 절 조사개황

제 2 절 분석결과

제 3 장 전북지역 고소득 농가 경영실태분석

제 1 절 조사개황

1. 조사목적

본 조사는 잠재적 성장가능성을 지닌 농업인을 1억원 이상 고소득정예농업인으로 육성하기 위한 표준 경영모델을 개발하기 위해 농축산물 판매액 5천만원 이상의 농가를 대상으로 경영실태 조사를 실시하였다.

2. 조사대상 선정

본 연구는 전북지역 고소득 정예농업인을 육성하기 위한 표준경영모델을 개발하는 것을 목적으로 하고 있기 때문에 조사대상기간 동안 전라북도에 거주하고 농축산물판매액이 5천만원 이상인 농가의 경영주를 대상으로 조사를 실시하였다.

3. 조사방법 및 조사기간

본 조사는 조사대상 농가의 경영주를 직접 면접하는 방법을 택하였고, 전라북도 14개 시·군청 및 농업기술센터의 농업관련 공무원이 훈련을 받은 후 조사를 수행하였다. 또한 본 조사는 2007년 12월 31일 현재를 기준시점으로 하였고, 조사대상기간은 2007년 1월 1일부터 2007년 12월 31일 1년간으로 하였으며, 조사기간은 당초 2008년 2월 29일부터 2008년 3월 22일까지로 하였으나, 영농기의 도래 및 AI발생으로 인해 조사가 늦어져 5월20일까지 연기하여 조사하였다. 방대한 조사자료로 인해 조사표의 코딩작업은 6월30일까지 지속되었으며 입력오류 수정 등으로 인해 7월 15일까지 코딩작업이 진행되었다.

제 2 절 분석결과

1. 일반현황

본 조사를 통해 매출액 5천만원 이상을 올리는 농가는 5,749호(조사자료로 활용할 수 없는 일부 조사표 제외)로 조사되었다. 이들 농가의 지역별 분포를 살펴보면 대체적으로 서부 평야지역의 비중이 높게 나타나고 있으며, 특히 김제, 정읍, 익산 등의 비율이 46.4%로 매우 높은 비중을 차지하고 있다.

<표 3-1> 매출액 5천만원 이상 농가의 지역 별 분포

단위 : 호, %

구분	전주	군산	익산	정읍	남원	김제	원주	진안	무주	장수	임실	순창	고창	부안	계
농가수	113	338	766	907	392	992	314	115	82	256	220	276	660	318	5,749
비율(%)	2.0	5.9	13.3	15.8	6.8	17.3	5.5	2.0	1.4	4.5	3.8	4.8	11.5	5.5	100.0

조사농가의 매출액 분포현황을 살펴보면 매출액 1억원 미만의 농가 비중이 57.2%에 이르고 있으며, 매출액 1억원에서 2억원 미만의 농가비중은 26.7%, 매출액 2억원에서 3억원 미만의 농가비중은 7.4%에 이르고 매출액 3억원 이상의 농가 비중도 8.6%에 이르는 등 높은 매출을 달성하고 있는 농가의 수가 많은 것으로 나타났다.

<표 3-2> 농가의 매출액 분포현황

단위 : 호, %

구분	1.0억원 미만	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원 이상	계
농가수	3,291	1,082	453	428	495	5,749
비율(%)	57.2	18.8	7.9	7.4	8.6	100.0

경영주의 연령에 따른 매출액 분포도를 살펴보면, 매출액 5천만원 이상을 올리는 경영주 가운데 50대 계층의 비중이 45.8%로 가장 높게 나타나고 있으며, 다음으로 40대 계층의 비중이 24%이며, 이어서 60대 계층의 비중이 22.2%로 40-60대의 비중이 전체의 92%를 차지하고 있다. 특히 1.5억원 이상의 높은 매출액을 달성하는 연령층은 30

시 미만 층이 가장 많고, 이어서 40대 계층, 30대 계층의 순으로 나타나고 있다, 이는 젊은 계층일수록 여건의 변화에 민감하게 대응하고 높은 수익을 올리는 기술의 도입 등 경영의 노하우를 익히며 공격적인 경영을 수행하는데서 비롯된 것으로 파악된다.

<표 3-3> 경영주 연령별 매출액 분포

단위 : %

구분	구성비	1.0억원 미만	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원 이상
30세 미만	0.4(100.0)	56.0	8.0	12.0	12.0	12.0
30-39	4.5(100.0)	52.2	19.6	11.4	9.0	7.8
40-49	24.0(100.0)	50.1	21.3	9.6	8.4	10.6
50-59	45.8(100.0)	56.3	19.7	7.4	7.7	8.9
60-69	22.2(100.0)	66.3	15.0	6.1	5.6	7.0
70세 이상	3.1(100.0)	72.2	13.1	9.1	4.5	1.1

경영주의 영농경력별 매출액 분포를 살펴보면, 매출액 5천만원 이상을 올리는 경영주 가운데 20-30년의 영농경력을 지닌 경영주의 비중이 34.0%, 30-40년의 영농경력을 지닌 경영주의 비중 32.4%로 영농경력이 많은 경영주의 매출액 수준이 높다. 그러나 1.5억원 이상 높은 매출액을 달성하고 있는 농가의 경영주 영농경력과는 큰 차이가 없는 것으로 나타나고 있다.

<표 3-4> 매출액별 영농경력별 분포

단위 : %

구분	구성비	1.0억원 미만	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원 이상
5년 미만	1.8(100.0)	53.5	13.9	17.8	5.0	9.9
5- 10년	2.4(100.0)	53.0	18.9	6.8	11.4	9.8
10 - 20년	15.6(100.0)	49.2	18.3	9.9	10.5	12.1
20 - 30년	34.0(100.0)	53.5	20.1	8.5	7.3	10.5
30 - 40년	32.4(100.0)	60.6	19.6	6.8	6.6	6.5
40년 이상	13.8(100.0)	71.3	14.6	5.4	4.5	4.1

조사농가 중 경종농가(3936호)의 경지규모별 분포를 보면 5-10ha 규모계층이 전체의 42.9%를 점유하고 있으며, 이어서 10ha 이상 및 3-5ha. 계층이 각각 19.9%, 14.6%를 점유하고 있다. 이를 매출액 분포로 살펴보면 경종농가의 71.8%가 1억원 미만의 매출을 달성하고 있으며, 1억원에서 1억5천만원 이하의 매출을 달성하는 농가비율은 17.8%이다.

10ha 이상의 경영규모층에서 1억원 이상의 매출을 올리는 농가비중이 높은 것은 경지규모가 클수록 산출량과 매출량이 많은 것에 기인한다고 할 수 있으나, 2-3ha 경영규모 계층에서 1억원 이상의 매출을 올리는 농가비중이 높은 것은 하우스를 이용한 기술집약적 농업을 시도하는 것에 기인한 것으로 파악할 수 있다.

<표 3-5> 경종농가의 경영규모(경지규모)별 매출액 분포

단위 : 호, %

	구성비	1억원미만	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원이상
1ha 미만	5.1(100.0)	76.5	12.5	6.0	2.5	2.5
1-2ha	9.4(100.0)	78.4	14.9	3.0	3.0	0.8
2-3ha	8.1(100.0)	70.0	22.4	3.5	2.2	1.9
3-5ha	14.6(100.0)	77.3	12.5	6.6	3.0	0.7
5-10ha	42.9(100.0)	88.0	7.6	2.3	0.9	1.1
10ha 이상	19.9(100.0)	29.5	44.6	14.8	7.0	4.1
합계	100.0	71.8	17.8	5.8	2.8	1.8

조사농가 중 한우 및 유우농가(1032호)의 경영규모(사육 두수)매출액 분포를 살펴보면 50-100두 규모를 사육하는 축산농가가 43.1%를 차지하고 있으며, 30-50두 사육농가가 19.8%, 100-150두 사육농가가 16.1%로 이들 계층이 전체의 79%를 점유하고 있다. 이를 매출액 분포로 살펴보면 1억원 이하 농가가 45.3%를 차지하고 있고, 2억원 이상의 매출을 올리는 농가 비중이 27.9%에 이르고 있다. 대체적으로 한우 및 유우농가의 경우 사육규모가 클수록 매출액 규모가 커지는 것으로 나타나고 있다.

한우 및 유우 농가의 매출액이 타 축종 및 작목에 비해 높게 나타난다 하더라도 이들의 소득율은 상당히 낮기 때문에 농업(축산)소득을 높이기 위해서는 비용절감 및 판매단가를 높이기 위한 노력이 필요하다.

<표 3-6> 한우·유우의 경영규모별(사육규모) 매출액 분포

단위 : %

	구성비	1.0억원 이하	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원 이상
30두 미만	9.8(100.0)	88.1	6.9	0.0	1.0	4.0
30-50	19.8(100.0)	85.8	8.3	2.5	2.9	0.5
50-100	43.1(100.0)	40.0	24.7	14.8	13.7	6.7
100-150	16.1(100.0)	12.7	16.9	16.3	29.5	24.7
150-200	5.3(100.0)	3.6	9.1	12.7	25.5	49.1
200두 이상	5.9(100.0)	3.3	3.3	6.6	21.3	65.6
합계	100.0	45.3	16.4	10.6	14.0	13.9

조사농가 중 양돈농가(243호)의 경영규모(사육 두수) 별 매출액 분포를 살펴보면 300두 미만의 소규모 양돈농가는 5.3%에 불과하며, 300- 500두 규모의 양돈농가가 6.2%, 그리고 500두 이상의 규모가 88.5%를 차지하고 있으며, 71.6% 이상의 양돈농가가 2억원 이상의 매출규모를 달성하고 있다. 대체적으로 양돈농가의 사육규모가 클수록 매출액 규모가 커지는 것으로 나타나고 있다.

<표 3-7> 양돈의 경영규모별 매출액별 농가 분포

단위 : 호, %

	구성비	1.0억원 이하	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원 이상
100두 미만	0.4(100.0)	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
150 - 200	0.8(100.0)	50.0	0.0	0.0	50.0	0.0
200 - 300	4.1(100.0)	40.0	30.0	30.0	0.0	0.0
300 - 500	6.2(100.0)	26.7	33.3	26.7	13.3	0.0
500두 이상	88.5(100.0)	8.8	4.7	7.4	20.5	58.6
합계	100.0	11.5	7.4	9.5	19.3	52.3

조사농가 중 양계농가(172호)의 경영규모(사육 두수) 별 매출액 분포를 살펴보면 5만수 미만의 경영규모 농가는 34.3%이며, 5만-7만수 규모의 농가는 11.6%, 7만 수 이상의 경영규모에 해당하는 농가는 54.1%다. 이를 다시 매출액별로 구분하여 보면 1억원 미만의 매출액을 보이는 농가는 24.4%이며, 2억-3억원 규모 수준의 매출액을 달성

하는 농가는 15.7%, 3억원 이상의 매출액을 달성하는 농가는 32.0%에 이르고 있다. 양계부문의 경우에 있어서도 경영규모가 클수록 매출액 규모가 커지는 특성을 보이고 있다.

<표 3-8> 양계의 경영규모별 매출액별 농가 분포

단위 : 호. %

	구성비	1.0억원 이하	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0억원 이상
2만수 미만	9.9(100.0)	17.6	5.9	5.9	29.4	41.2
2만수 - 3만수	5.8(100.0)	20.0	20.0	0.0	10.0	50.0
3만수 - 4만수	8.7(100.0)	46.6	6.7	6.7	20.0	20.0
4만수 - 5만수	9.9(100.0)	29.4	11.8	0.0	17.6	41.2
5만수 - 7만수	11.6(100.0)	20.0	30.0	5.0	15.0	30.0
7만수 이상	54.1(100.0)	22.6	18.3	17.2	12.9	29.0
합계	100.0	24.4	16.9	11.0	15.7	32.0

2. 작목별 소득분석

1) 조사농가의 농업소득 분포현황

매출액 5,000만원 이상의 조사농가에 대한 농업소득 분포현황을 분석한 결과(농업소득 미기입 농가 81농가를 제외한 5,668호 대상), 50.8%가 농업소득 5,000만원 미만에 포함되고, 1억원 이상의 농업소득을 달성하는 농가가 13.7%에 달하고 있다. 대체적으로 매출액에서 농업경영비를 제외한 농업소득을 산출한 결과이므로 매출액 1억원 미만의 농가(57.2%)는 대체로 농업소득도 5천만원 미만으로 포함된다.

<표 3-9> 농가의 농업소득 분포현황

단위 : 호. %

	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
농가수	5,668	2,878	2,010	412	150	218
비율(%)	100.0	50.8	35.5	7.3	2.6	3.8

2) 농업소득의 경영주 연령별, 영농경력별 분포현황

조사대상농가의 경영주의 연령별 분포현황을 살펴보면 50-59세 연령층이 45.8%로 가장 많고, 40-49세 연령층, 60-69세 연령층이 각각 23.9%, 22.3%를 점유하고 있다. 이를 연령별 농업소득별로 구분해보면 50세 미만의 연령층에서는 50% 미만이 5,000만원 미만의 농업소득을 보이는데 반하여, 50세 이상의 연령층에서는 50.0-66.7%가 5,000만원 미만의 농업소득을 보이고 있다. 이를 1억원 이상의 높은 농업소득은 50세 미만의 경영주 연령층이 50세 이상의 경영주 연령층보다 높은 점유율을 보이고 있다.

매출액별 경영주 연령별 분포에서와 같이 젊은 계층에서 고수익의 농작물을 재배하거나 고도의 기술을 습득하여 수익을 높이는 방법으로 농업소득을 높이는 것으로 그 원인을 파악해 볼 수 있다.

<표 3-10> 농업소득의 경영주 연령별 분포

단위 : 호, %

	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
30세 미만	0.4(100.0)	48.0	36.0	8.0	8.0	0.0
30-39세	4.5(100.0)	45.5	36.8	9.9	2.8	5.1
40-49세	23.9(100.0)	44.2	40.6	7.6	2.2	5.5
50-59세	45.8(100.0)	50.0	35.9	7.5	3.0	3.6
60-69세	22.3(100.0)	58.4	30.2	6.5	2.2	2.7
70세 이상	3.1(100.0)	66.7	24.1	5.2	2.3	1.7
합계	100.0(100.0)	50.8	35.4	7.3	2.6	3.8

조사대상농가의 경영주의 영농경력별 분포현황을 살펴보면 20-30년의 영농경력을 가진 경영주 층이 33.9%로 가장 많고 30-40년의 영농경력을 가진 경영주 층이 32.6%로 그 뒤를 잇고 있다. 그러나 영농경력이 많다고 해서 농업소득이 높은 경향을 보이는 것은 아니며, 영농경력과 농업소득과의 밀접한 상관관계는 보이지 않는다.

<표 3-11> 농업소득의 영농경력별 분포

단위 : 호, %

구 분	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
5년미만	1.8(100.0)	48.5	36.4	9.1	2.0	4.0
5-10년	2.4(100.0)	54.6	32.3	6.9	3.1	3.1
10-20년	15.5(100.0)	46.2	38.0	7.9	2.4	5.5
20-30년	33.9(100.0)	47.5	38.3	7.1	2.5	4.6
30-40년	32.6(100.0)	51.6	34.7	7.8	3.0	2.9
40년 이상	13.8(100.0)	63.3	27.4	6.1	1.8	1.5
합계	100.0	51.0	35.4	7.3	2.6	3.7

3) 작목별 농업소득 분석

작목별 소득분석은 경종부문(축산을 제외한 모든 부분)과 축산부문(한우, 젓소, 양돈, 양계)으로 구분하여 분석한다. 경종부문의 경우 시설원예부분은 규모가 작아도 고소득을 올릴 수 있으나, 본 조사에서 노지부문과 시설부문이 정확히 기재가 되지 않아 구분할 수 없어 경종부문은 수도작, 밭작물, 채소작물, 화훼 등을 총 망라해서 한 부문으로 분석한다.

경종부문의 농업소득의 경지규모별 분포현황을 살펴보면 다음 <표3-12>에서 보는 바와 같다.

<표 3-12> 경종부문 농업소득의 경지규모별 분포

단위 : 호, %

구 분	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
1ha 미만	5.0(100.0)	65.1	30.3	2.6	0.5	1.5
1-2ha	9.4(100.0)	58.8	37.1	3.0	0.3	0.8
2-3ha	8.1(100.0)	57.6	34.2	6.0	1.3	0.9
3-5ha	14.6(100.0)	64.2	27.5	6.0	1.4	0.9
5-10ha	43.1(100.0)	71.3	25.2	1.9	0.5	1.1
10ha 이상	19.8(100.0)	22.9	56.7	13.3	3.2	3.9
합계	100.0	58.1	33.9	5.2	1.2	1.6

경중부문 농업소득의 경지규모별 분포를 보면 5-10ha 규모계층이 전체의 43.1%를 점유하고 있으며, 이어서 10ha 이상 및 3-5ha 계층이 각각 19.8%, 14.6%를 점유하고 있다. 이를 농업소득별 분포로 살펴보면 경중농가의 92.0%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 달성하는 농가비율은 8%에 불과하다.

10ha 이상의 경영규모층에서 고소득을 올리는 비중이 높은 것은 당연히 경지규모가 클수록 산출량이 많고 경영비가 적게 소요되는 것에 기인한다고 하는 점을 들 수 있으며, 2-5ha 경영규모 계층에서 1억원 이상의 고소득을 올리는 농가 비중이 높은 것은 작목의 종류, 경영기술 등 다양한 요소들이 작용한 것으로 사료된다.

경중부문의 경우 포함되어 있는 작목의 종류들이 너무 많아 그 특성을 일일이 찾아내기가 어려운 점에서 경영규모와 농업소득과의 관계를 명확히 찾아내기에는 한계가 있다.

축산부문의 경우는 한우, 유우, 양돈, 양계 부문으로 구분하여 살펴보도록 한다.

한우부문 경영규모별 농가분포는 우선 50-100두 규모가 가장 많으며, 30-50두 규모가 다음을 잇고 있다. 전체적으로 85.6%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 2억원 이상의 높은 농업소득을 실현하는 농가도 3.9%에 이르고 있다.

규모별로 보면 50-100두 규모계층에서는 9.3%, 100-150두 규모계층에서는 41.2%, 150-200두 규모계층에서는 46.8%, 200두 이상의 규모계층에서는 72.2%가 농업소득 1억원 이상을 달성하고 있으며, 경영규모가 클수록 농업소득이 높아지는 경향을 보이고 있다.

<표 3-13> 한우부문 농업소득의 경영규모별 분포

단위 : 호, %

구분	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0 - 1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
30두 미만	18.5(100.0)	93.0	4.9	1.4	0.0	0.7
30-50	24.6(100.0)	83.8	13.6	1.6	0.5	0.5
50-100	37.2(100.0)	49.0	41.7	7.3	0.7	1.4
100-150	11.0(100.0)	20.0	38.8	22.4	10.6	8.2
150-200	4.1(100.0)	9.4	43.8	15.6	18.8	12.5
200두 이상	4.6(100.0)	5.6	22.2	27.8	8.3	36.1
합계	100.0	58.8	26.8	7.7	2.7	3.9

유우부문 경영규모별 농가분포는 우선 50-100두 규모가 54.2%로 가장 많으며, 100-150두 규모 및 30-50두 규모가 각각 20.7%, 9.3%로 그 다음을 잇고 있다. 전체적으로 유우농가의 60.4%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 실현하는 농가가 39.6%에 이르고 있고, 2억원 이상의 농업소득을 올리는 농가도 15%에 이르고 있다.

규모별로 보면 30-50두 규모계층에서는 9.5%, 50-100두 규모계층에서는 28.4%, 100-150두 규모계층에서는 68.1%, 150-200두 규모계층에서는 71.5%, 200두 이상의 규모계층에서는 72.7%가 농업소득 1억원 이상을 달성하고 있으며, 경영규모가 클수록 농업소득이 높아지는 경향을 보이고 있다.

<표 3-14> 유우(젖소)부문 농업소득의 경영규모별 분포

단위 : 호, %

구 분	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0 - 1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
30두 미만	4.8(100.0)	54.5	18.2	9.1	18.2	0.0
30-50	9.3(100.0)	57.1	33.3	9.5	0.0	0.0
50-100	54.2(100.0)	29.3	42.3	13.8	6.5	8.1
100-150	20.7(100.0)	10.6	21.3	34.0	10.6	23.4
150-200	6.2(100.0)	7.1	21.4	21.4	7.1	42.9
200두 이상	4.8(100.0)	9.1	18.2	9.1	0.0	63.6
합계	100.0	26.9	33.5	17.6	7.0	15.0

양돈부문 경영규모별 농가분포는 우선 500두 이상의 규모가 89.3%로 가장 많으며, 양돈농가의 67.1%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 실현하는 농가가 32.9%에 이르고 있고, 2억원 이상의 농업소득을 올리는 농가도 17.7%에 이르고 있다.

규모별로 보면 300-500두 규모계층에서는 13.3%, 500두 이상 규모계층에서는 35.5%가 농업소득 1억원 이상을 달성하고 있으며, 양돈 부문에서도 경영규모가 클수록 농업소득이 높아지는 경향을 보이고 있다.

<표 3-15> 양돈부문 농업소득의 경영규모별 분포

단위 : 호, %

구 분	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0 - 1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
150-200두	0.4(100.0)	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
200-300두	4.1(100.0)	80.0	20.0	0.0	0.0	0.0
300-500두	6.2(100.0)	66.7	20.0	13.3	0.0	0.0
500두 이상	89.3(100.0)	31.3	33.2	10.1	5.5	19.8
합계	100.0	35.4	31.7	10.3	4.9	17.7

양계부문 경영규모별 농가분포는 우선 7만수 이상의 규모가 53.9%로 가장 많으며, 5만-7만수 규모 및 4만-5만수 규모가 각각 11.8%, 10.7%로 그 뒤를 잇고 있다. 양계농가의 84.8%가 1억원 미만의 농업소득을 올리고 있으며, 1억원 이상의 농업소득을 실현하는 농가가 15.2%에 이르고 있고, 2억원 이상의 농업소득을 올리는 농가는 6.7%에 이르고 있다.

규모별로 보면 5만-7만수 규모계층에서는 14.4%, 7만수 이상 규모계층에서는 16.7%가 농업소득 1억원 이상을 달성하고 있으며, 양계 부문에서도 경영규모가 클수록 농업소득이 높아지는 경향을 보이고 있다.

<표 3-16> 양계부문 농업소득의 경영규모별 분포

단위 : 호, %

구 분	구성비	0.5억원 미만	0.5-1.0	1.0 - 1.5	1.5-2.0	2.0억원 이상
2만수 이하	9.6(100.0)	47.1	35.3	5.9	5.9	5.9
2만-3만	5.6(100.0)	40.0	50.0	10.0	0.0	0.0
3만-4만	8.4(100.0)	60.0	20.0	0.0	13.3	6.7
4만-5만	10.7(100.0)	73.7	21.1	0.0	0.0	5.3
5만-7만	11.8(100.0)	52.4	33.3	0.0	4.8	9.5
7만수 이상	53.9(100.0)	44.8	38.5	7.3	2.1	7.3
합계	100.0	50.0	34.8	5.1	3.4	6.7

3. 소득 요인 분석

조사농가가 높은 소득을 올리게 된 요인을 분석하기 위해 농업소득 1억원 이상의 농가와 1억원 이하 농가를 비교하여 분석하였다.

조사농가를 대상으로 높은 소득을 올리게 된 사유를 다중응답으로 확인한 결과 1억원 이상의 농가나 1억원 이하의 농가나 동일하게 경영규모의 크기(29.6%, 27.5%)를 첫 번째 요인으로 꼽았고, 이어서 생산기술(24.7%, 25.3%), 고품질상품생산(23.6%, 24.4%)를 꼽고 있다.

높은 소득을 올리는 요인은 농업소득의 고저에 관계없이 거의 비슷한 수준으로 나타났다으며 향후 고소득을 목표로 할 경우 일정 수준 이상의 규모를 확보한 후 높은 생산기술 및 고품질화를 지향해야 할 것으로 판단된다.

<표 3-17> 고소득 사유

단위 : %

구분	대규모	친환경 실천	높은 생산 기술	고품질	가공 판매	시장 정보 활용	상품 홍보	거래 교섭력 강화	기타	Total
1억원 이상 농가	29.6	4.2	24.7	23.6	1.6	9.4	1.7	4.0	1.3	100.0
1억원 미만 농가	27.5	5.5	25.3	24.4	1.2	8.9	0.9	4.7	1.6	100.0

농축산물의 출하방법에 있어서는 농업소득 1억원 이상의 농가와 이하의 농가간 차이가 거의 없이 계통출하(33.1%, 27.8%)를 가장 많이 활용하고 있으며, 이어서 개인적으로 시장에 출하하는 방법(20.3%, 21.0%)과 직거래방법(20.0%, 19.4%)을 주로 활용하고 있는 것으로 조사되었다.

한편 각 농가에서 생산하는 농축산물의 판매를 위해 홍보를 하였는지에 대한 여부를 묻는 조사에 전체 응답자의 15.6%가 홍보를 하는 것으로 응답하였고, 84.4%는 홍보를 하지 않는다고 응답하였다. 1억원 이상의 농업소득을 올리는 농가의 경우 홍보하는 농가 비율은 21.5%로 농업소득 1억원 이하 농가의 홍보비율인 14.7%보다 월등히 높은 상태다. 농가가 생산한 농산물에 대한 홍보가 높은 소득을 올리는데 일정한 역할을 하는 것으로 짐작할 수 있는 부분이다.

<표 3-18> 농축산물 출하방법

단위 : %

구분	1억원 이상 농가	1억원 이하 농가
직거래	20.0	19.4
수집상	12.7	13.5
계통출하	33.1	27.8
공동출하	7.3	10.0
시장개인출하	20.3	21.0
기타	6.7	8.3
계	100.0	100.0

<표 3-19> 농축산물 홍보여부 및 방법

단위 : 호, %

구분		안한다	한다	계
1억원 이상	응답자 수	574	157	731
	비율	78.5	21.5	100.0
1억원 이하	응답자 수	3,870	666	4,536
	비율	85.3	14.7	100.0
합계	응답자 수	4,444	823	5,267
	비율	84.4	15.6	100.0

농산물의 홍보에 참여한 농가들이 어떠한 홍보방법을 활용하였는지에 대해 확인해 본 결과 전체적으로 입소문, 전시회 등의 기타의 방법(54.1%)을 많이 활용하였고, 이어서 인터넷(21.4%)을 활용하는 방법을 활용하였다. 기타를 제외하고 보면 농업소득 1억원 이상의 농가는 인터넷 활용(30.6%) 및 TV(9.4%)를 활용하는 비율이 높고, 농업소득 1억원 미만의 농가는 인터넷 활용(19.3%) 및 전단지(9.5%) 활용 비율이 높게 나타나고 있다.

농가에서 스스로 생산한 농산물 및 인근 농가로부터 농산물을 구입하여 가공함으로써 부가가치를 높여 판매하는 경우는 전체의 4.8%에 불과하였으며, 농업소득 1억원 이상, 이하의 농가간 차이도 거의 없는 것으로 나타났다.

<표 3-20> 홍보방법(다중응답)

단위 : 호, %

	TV활용	홈쇼핑활용	인터넷활용	신문잡지활용	전단지활용	기타	Total
1억 이상	17	4	55	11	11	82	180
	9.4	2.2	30.6	6.1	6.1	45.6	100
1억 미만	56	23	149	32	80	434	774
	7.2	3.0	19.3	4.1	10.3	56.1	100
합계	73	27	204	43	91	516	954
	7.7	2.8	21.4	4.5	9.5	54.1	100.0

<표 3-21> 가공식품 판매여부

단위 : 호, %

	있음	없음	Total
1억이상	41	739	780
	5.3	94.7	100.0
1억 미만	232	4656	4888
	4.7	95.3	100.0
합계	273	5395	5668
	4.8	95.2	100.0

농가 경영주가 정보공유, 품질고급화 및 공동출하 등 시장대응력 향상을 위한 영농조직 참여여부를 확인해 본 결과 응답자의 49.3%가 조직에 참여하고 있으며, 1억원 이상 농업소득을 올리는 농가에서는 62.3%가 영농조직에 참여하여 활동하고 있으나, 농업소득 1억원 이하 농가에서는 47.2%만이 참여하고 있어 농업소득 1억원 이상의 농가에서 영농조직의 참여가 활발함을 알 수 있다.

농산물의 전반적인 공급과잉기조 현상과, 대형 유통업체의 확산 및 전자상거래의 활성화 등 유통환경의 급격한 변화에 대응하여 농가에서 생산한 농산물의 브랜드화를 통한 마케팅 전략을 활용하는 사례가 많은 점을 고려하여 조사대상 농가의 브랜드 활용여부를 조사하였다. 이에 대해 응답자의 25.2%가 브랜드를 활용하는 것으로 응답하였으며, 농업소득 1억원 이상을 올리는 농가에서는 30.9%가 브랜드를 활용하고 있는

나, 농업소득 1억원 이하 농가에서는 25.2%만이 참여하고 있어 농업소득 1억원 이상의 농가에서 브랜드 활용이 활발함을 알 수 있다.

<표 3-22> 경영주의 영농조직 참여여부

단위 : 호, %

구분		참여	비참여	계
1억원 이상	응답자 수	480	291	771
	비율	62.3	37.7	100.0
1억원 이하	응답자 수	2,173	2,434	4,607
	비율	47.2	52.8	100.0
합계	응답자 수	2,653	2,725	5,378
	비율	49.3	50.7	100.0

<표 3-23> 농산물 브랜드 활용 여부

단위 : 호, %

구분		활용	비활용	계
1억원 이상	응답자 수	186	415	601
	비율	30.9	69.1	100.0
1억원 이하	응답자 수	906	2,434	3,725
	비율	24.3	75.7	100.0
합계	응답자 수	1,092	3,234	4,326
	비율	25.2	74.8	100.0

농산물을 생산하여 판매하고자 하는 소규모 생산자들이 농산물유통의 효율을 높이고, 생산농가의 시장경쟁력을 증진시키기 위해 추진하는 공동계산제를 활용하는 경영주는 응답자의 8.0%에 불과한 것으로 나타났으며, 농업소득 1억원 이상 농가나 농업소득 1억원 이하 농가 모두 10.0% 이하로 큰 차이가 없는 것으로 나타났다. 공동계산제는 시장거래에서 유리한 조건으로 거래를 성사시킬 수 있는 시장교섭력을 높이는 계기가 되며, 소비자의 신뢰를 높일 수 있고, 적절한 판로를 확보할 수 있는 이점을 가지고 있다. 이를 위해 소규모 농가들이 지속적인 공급이 가능한 물량의 확보를 위한 조직화와 규모화가 우선적으로 선결되어야 한다.

<표 3-24> 경영주의 공동계산제 참여여부

단위 : 호, %

구분		참여	비참여	계
1억원 이상	응답자 수	51	459	510
	비율	10.0	90.0	100.0
1억원 이하	응답자 수	248	2,993	3,241
	비율	7.7	92.3	100.0
합계	응답자 수	299	2,725	3,751
	비율	8.0	92.0	100.0

조사농가 중 경종농가(3,936호)의 친환경농업을 실시하는 농가는 688호로 경종농가의 17.5%를 점유하고 있었으며, 친환경농업 실시농가중 유기농은 9.7%, 무농약은 30.4%, 저농약은 59.9%로 나타났다.

<표 3-25> 친환경농업 실시 여부

단위 : 호, %

경종농가	친환경농가			
	계	유기농	무농약	저농약
3,936	688	67	209	412
100.0	17.5	9.7	30.4	59.9

4. 경영관리 실태 분석

조사농가에 있어서 농업경영주의 경영관리에 대한 의식을 5점 척도로 조사를 실시한 바 구체적 내용은 다음과 같다.

먼저 경영주가 외부의 연구회, 협회 등에 자발적으로 참가하여 활동하는가에 대해 전체적으로 최선을 다하고 있거나 매우 최선을 다하고 있다는 응답이 30.5%, 21.7%에 이르고 있다. 특히 농업소득 1억원 이상의 농가에서 매우 최선을 다하고 있다는 응답이 32.2%로 농업소득 1억원 이하 농가의 20.0%다 매우 높게 나타나고 있다. 이러한 응답을 기반으로 고소득농가의 경영주가 보다 높은 기술 및 정보의 확보 등을 위해 활발한 외부활동을 수행하고 있다는 것으로 간주할 수 있다.

<표 3-26> 경영주의 외부 연구회, 협회 등 참여활동 정보

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	최선을 다하고 있다	매우 최선을 다하고 있다	계
1억 이상	22	53	191	256	248	770
	2.9	6.9	24.8	33.2	32.2	100.0
1억 미만	353	679	1,344	1,426	951	4,753
	7.4	14.3	28.3	30.0	20.0	100.0
전 체	375	732	1,535	1,682	1,199	5,523
	6.8	13.2	27.8	30.5	21.7	100.0

경영주의 인터넷, 통신망 등 정보활용 능력이 충분한가에 대해 전체적으로 충분하다와 매우 충분하다는 응답이 각각 20.9%, 8.7%로 나타났다. 농업소득 1억원 이상의 농가 경영주의 정보활용 능력은 농업소득 1억원 이하 농가 경영주보다 높은 것으로 나타나고 있다. 이러한 응답을 기반으로 고소득농가의 경영주가 정보활용 능력을 기반으로 새로운 기술정보, 시황정보, 경영분석 등의 다양한 정보를 먼저 입수하고 실행하여 보다 높은 소득을 확보하고 있다는 것을 판단할 수 있다.

<표 3-27> 경영주의 정보활용 능력

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	충분하다	매우 충분하다	계
1억 이상	47	143	291	182	104	767
	6.1	18.6	37.9	23.7	13.6	100.0
1억 미만	624	1,274	1,502	974	374	4,748
	13.1	26.8	31.6	20.5	7.9	100.0
전체	671	1,417	1,793	1,156	478	5,515
	12.2	25.7	32.5	20.9	8.7	100.0

경영주의 경영활동은 장기경영목표에 따라 수행하고 있는가에 대한 질문에 그렇다와 매우 그렇다는 응답은 각각 33.8%, 16.8%에 이르고 있다. 농업소득 1억원 이상 농가 경영주의 장기경영목표에 기반한 경영활동은 농업소득 1억원 이하 농가 경영주보다

상당히 높게 나타나고 있다(그렇다 40.6%>32.7%, 매우 그렇다 27.0%>15.2%). 농업소득 1억원 이상의 고소득 농가경영주의 경영활동은 장기적인 목표 및 계획에 근거하여 실행되고 있으며, 농업소득 1억원 미만의 경영주보다 적극적인 경영관리를 수행하고 있음을 파악할 수 있다.

<표 3-28> 경영주의 장기 경영목표에 기반한 경영활동

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	그렇다.	매우 그렇다	계
1억 이상	3	32	214	312	207	768
	0.4	4.2	27.9	40.6	27.0	100.0
1억 미만	80	524	1,873	1,551	721	4,749
	1.7	11.0	39.4	32.7	15.2	100.0
전체	83	556	2,087	1,863	928	5,517
	1.5	10.1	37.8	33.8	16.8	100.0

경영주의 장기 경영계획은 경영주의 경영방침에 따르고 있는가에 대한 질문에 그렇다와 매우 그렇다는 응답은 각각 35.0%, 17.8%에 이르고 있다. 이는 앞에서 농업경영주의 경영활동은 장기경영목표에 기반하여 수행된다는 사실과 밀접한 관계가 있음을 확인할 수 있으며, 농업소득 1억원 이상 농가 경영주의 경영방침에 따른 장기경영계획의 수립은 그렇다 41.7%, 매우 그렇다. 27.6%로 농업소득 1억원 이하 농가 경영주의 34.0%, 16.2%보다 상당히 높게 나타나고 있다.

<표 3-29> 경영주의 경영방침에 따른 장기 경영계획 수립 정도

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	그렇다	매우 그렇다	계
1억 이상	4	38	193	320	212	767
	0.5	5.0	25.2	41.7	27.6	100.0
1억 미만	66	539	1,754	1,607	765	4,731
	1.4	11.4	37.1	34.0	16.2	100.0
전체	70	577	1,947	1,927	977	5,498
	1.3	10.5	35.4	35.0	17.8	100.0

경영주의 경영계획 수립과정 중 이익계획, 자금계획, 판매계획 등의 구체적인 계획을 수립하여 운영하고 있는가에 대한 질문에 대해 그렇다와 매우 그렇다는 응답은 각각 35.2%, 16.5%에 이르고 있다. 농업소득 1억원 이상 농가 경영주의 장기경영목표에 기반한 경영활동은 농업소득 1억원 이하 농가 경영주보다 상당히 높게 나타나고 있다 (그렇다 41.6% > 34.2%, 매우 그렇다 26.1% > 14.9%). 농업소득 1억원 이상의 고소득 농업경영인은 농업소득 1억원 미만의 농업경영인보다 경영계획은 매우 세부적인 부분까지 수립하고 있으며, 이러한 세부적인 경영계획이 고소득 확보의 한 단초로서 작용하고 있다는 점을 유념해야 할 것이다.

<표 3-30> 경영주의 이익계획, 자금계획, 판매계획등의 수립 정도

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	그렇다	매우 그렇다	계
1억 이상	1	32	216	321	201	771
	0.1	4.2	28.0	41.6	26.1	100.0
1억 미만	65	505	1848	1622	706	4746
	1.4	10.6	38.9	34.2	14.9	100.0
전체	66	537	2,064	1,943	907	5,517
	1.2	9.7	37.4	35.2	16.5	100.0

농업경영인의 경영활동 가운데 농가에서 필요로 하는 다양한 자재를 구입하는 경우 시장조사와 가장 좋은 조건으로 구매하고 있는가에 대한 질문에 최선을 다하고 있다와 매우 최선을 다하고 있다는 응답은 각각 37.7%, 21.3%에 이르고 있다.

농업소득 1억원 이상 및 1억원 이하 농가의 경영주간의 차이는 크게 나타나지 않고 있지만, 농업을 둘러싼 다양한 요인들이 불리하게 작용하고 있는 상황에서 농자재의 구입으로 지불해야 할 비용을 최소화하는 것은 수익극대화의 일환으로 볼 수 있다. 이러한 비용최소화를 위해 농자재에 대한 시장조사와 구매시 조건이 좋은 방법을 활용하는 것은 매우 바람직한 경영활동이라고 할 수 있다.

또한 농가의 수입·지출 상황을 장부에 기입하는 노력을 수행하고 있는가에 대한 질문에 그렇다와 매우 그렇다는 응답은 각각 28.8%, 16.2%로 나타나고 있다. 농업소득 1억원 이상 농업경영인의 장부기입 노력은 농업소득 1억원 이하 농업경영인보다 상당

히 높게 나타나고 있다(최선을 다하고 있다 35.1%>27.8%, 매우 최선을 다하고 있다 23.5%>15.0%).

농업경영인의 자신의 농업경영체에 대한 ‘농업경영개선’을 시도하기 위한 농업경영 분석은 자신의 농업경영활동과 농업경영성과를 근거로 하기 때문에 경영장부의 기록은 그 기초이며 시작이다. 특히 계속적으로 농업경영체로서 존립과 성장·발전을 도모할 경우 농가의 수입·지출 등의 기장은 필수적이며, 이러한 장부기업의 노력을 수행하고 있는 농업경영인의 비율이 상당히 높다는 점은 농업경영개선을 위한 바람직한 현상이라고 하겠다.

<표 3-31> 자재구매시 시장조사를 하고 가장 좋은 조건으로 구매

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	최선을 다하고 있다	매우 최선을 다하고 있다	계
1억 이상	9	31	201	303	220	764
	1.2	4.1	26.3	39.7	28.8	100.0
1억 미만	62	398	1559	1775	951	4745
	1.3	8.4	32.9	37.4	20.0	100.0
전체	71	429	1,760	2,078	1,171	5,509
	1.3	7.8	31.9	37.7	21.3	100.0

<표 3-32> 수입 지출상황을 장부에 기입

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	최선을 다하고 있다	매우 최선을 다하고 있다	계
1억 이상	14	72	232	269	180	767
	1.8	9.4	30.2	35.1	23.5	100.0
1억 미만	173	814	1727	1322	712	4748
	3.6	17.1	36.4	27.8	15.0	100.0
전체	187	886	1,959	1,591	892	5,515
	3.4	16.1	35.5	28.8	16.2	100.0

농업경영인은 농가의 지속적인 성장을 위해 시장의 변화에 대해 정확하고 재빠른 인식이 필요하다. 이러한 시장의 변화를 읽어내기 위해 수시로 시장조사 및 시장분석

을 시도하고 있는가라는 질문에 최선을 다하고 있다와 매우 최선을 다하고 있다는 적극적인 응답은 각각 31.1%, 15.9%에 이르고 있다.

농업소득 1억원 이상 농가의 농업경영인의 시장조사, 시장분석 등에 대한 노력은 농업소득 1억원 이하 농가 경영주보다 매우 높게 나타나고 있다(최선을 다하고 있다 40.6%>32.7%, 매우 최선을 다하고 있다 27.0%>15.2%). 결국 시장의 변화에 대한 정확하고 빠른 인식은 새로운 경영환경의 변화에 대응하기 위한 노력으로 나타나며 이로 인해 지속가능한 경영체를 유지할 수 있는 요인이 된다.

<표 3-33> 수시로 시장조사, 시장분석을 적극적으로 수행

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	최선을 다하고 있다	매우 최선을 다하고 있다	계
1억 이상	12	54	210	295	193	764
	1.6	7.1	27.5	38.6	25.3	100.0
1억 미만	115	709	1818	1419	685	4746
	2.4	14.9	38.3	29.9	14.4	100.0
전체	127	763	2,028	1,714	878	5,510
	2.3	13.9	36.8	31.1	15.9	100.0

한편으로 농업경영인 자신이 생산한 농산물에 대한 정확한 생산원가를 계산하는 것은 수익확보의 근간이 되며, 이를 기반으로 장기적인 경영의 지속성 및 단기적인 경영단축 등을 결정하는 기본요인이 된다. 이러한 점에 기인하여 농업경영인이 자기 농가에서 생산하고 있는 농산물에 대해 생산원가를 계산하는 노력을 수행하고 있는가에 대한 질문에 최선을 다하고 있다와 매우 최선을 다하고 있다는 응답은 각각 33.9%, 17.6%에 이르고 있다.

농업소득 1억원 이상 농업경영인의 생산원가 계산의 노력은 농업소득 1억원 이하 농업경영인보다 상당히 높게 나타나고 있다(최선을 다하고 있다 38.2%>33.2%, 매우 최선을 다하고 있다 27.1%>16.1%). 즉 농업경영인의 농산물에 대한 생산원가 계산 등 적극적인 경영관리가 고소득을 올리는 요인의 하나로 작용한다는 점을 유추해 볼 수 있는 대목이다.

<표 3-34> 생산원가 계산

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	최선을 다하고 있다	매우 최선을 다하고 있다	계
1억 이상	2	60	204	293	208	767
	0.3	7.8	26.6	38.2	27.1	100.0
1억 미만	80	536	1792	1577	763	4748
	1.7	11.3	37.7	33.2	16.1	100.0
전체	82	596	1,996	1,870	971	5,515
	1.5	10.8	36.2	33.9	17.6	100.0

<표 3-35> 고객명부를 관리하여 적절히 활용

단위 : 호, %

구분	전혀 그렇지 못하다	그렇지 못하다	보통이다	최선을 다하고 있다	매우 최선을 다하고 있다	계
1억 이상	69	129	278	169	112	757
	9.1	17.0	36.7	22.3	14.8	100.0
1억 미만	647	1191	1537	902	460	4737
	13.7	25.1	32.4	19.0	9.7	100.0
전체	716	1,320	1,815	1,071	572	5,494
	13.0	24.0	33.1	19.5	10.4	100.0

농업경영인은 스스로 생산한 농산물을 판매하기 위한 노력이 요구되며, 고객을 농장의 중요한 자산가치로 인식하고 고객의 정보나 데이터를 수집, 저장, 분석해 이를 기반으로 고객행동을 예측하고, 그에 적합한 전략을 개발 실행함으로써 고객과의 관계를 지속적으로 관리하는 노력이 필요하다. 이러한 인식하에 농업경영인이 고객명부를 관리하면서 적절히 활용하는가에 대한 질문에 최선을 다하고 있다와 매우 최선을 다하고 있다는 응답은 각각 19.5%, 10.4%로 나타나고 있다. 아직은 개별농가 차원에서 소비자와 직거래가 활성화되지 않은 상태이므로 고객명부의 관리 및 활용 비율이 낮다고 판단된다.

제 4 장

JDI

고소득 정예농업인 육성을 위한 표준경영모델 개발

제 1 절 농업경영의 의의

제 2 절 표준경영모델의 개발

제 4 장 고소득 정예농업인 육성을 위한 표준경영모델 개발

제 1 절 농업경영의 의의

1. 농업경영에 대한 제정의

지금까지 많은 학자들은 농업경영에 대해 다양하게 정의해 왔다. 구재서¹⁵⁾는 "농업 경영이란 농업자가 일정한 목적을 가지고 토지·노동·자본을 이용하여 작물재배·가축사양 및 농산물 가공 등을 행하여 농산물을 생산하고 이것을 판매·이용 또는 처분하는 조직적 경제단위"라고 표현하고 있으며, 심영근·이상무¹⁶⁾는 "농업경영이란 생산, 제도, 기술, 인간요소, 시장, 정책, 환경 등의 변화에 따른 불확실성하에서 개별 영농단위가 자체의 경제 내·외적 목표달성을 위해 자원을 배분하는 농장의 문제해결을 위한 의사결정과정"이라고 정의하고 있고, 하서현¹⁷⁾은 "농업경영은 하나의 조직적 활동으로서 농업생산이라고 하는 경제활동의 개별적 총체"라고 정의하고 있다. 또한 일본의 木村 伸男¹⁸⁾은 "농업경영이란 경영자가 경영을 둘러싼 환경을 전제로 경영의 내적조건(경영자원·전통)을 고려하여, 자기의 경영행동에 의해 달성하려고 하는 도달상태로 경영자의 성격에 따라 구체적인 내용은 다양하게 나타난다"고 정의하고 있다.

대체적으로 농업경영에 대한 정의는 주로 농업의 생산활동과 경영이라는 관점에서 정의되고 거의 대부분이 유사한 개념이라고 할 수 있으며, 종합하면 "농업경영은 농가가 스스로 영농 목적을 달성하기 위해 주어진 외부 환경이나 자신의 자원을 효율적으로 활용하는 방법"이라고 할 수 있다.

그러나 농업환경의 급속한 변화와 농업의 범위가 농업생산활동(farming) 뿐만 아니라 농업관련 산업까지 포함하는 농산업(agricultural Industry)의 범위로 확대됨으로서,

15) 구재서, 개정 농업경영학, 선진문화사, 1999

16) 심영근·이상무, 새로쓴 농업경영학의 이해, 삼경문화사, 2003

17) 하서현, 농업경영학, 강원대학교출판부, 2005

18) 木村伸男, 現代農業經營の成長理論, 農林統計協會, 2004

농업생산과 전후방으로 연관된 산업과 이를 원활하게 하는 서비스 및 지식산업과도 연계되어 새로운 가치를 창출하고 있고, 농업에도 소비자 중심적인 사고와 시스템의 도입이 필요하게 됨에 따라 농업경영에 대한 새로운 개념의 정립이 필요하게 되었다. 이러한 측면에서 농업경영의 개념을 다시 한번 정의하면 "소비자의 기호에 맞는 고부가가치 농산물의 생산·가공·유통·판매활동과 이를 효과적으로 지원하는 제반활동'이라고 할 수 있다¹⁹⁾.

최근의 농업경영은 경영자의 능력에 따라 다양한 목적으로 활용되고 있으며, 이를 살펴보면 다음과 같다.

- 재산유지 : 식량을 자급하고 재산유지를 통해 다음세대에 재산을 상속
- 소득확보 : 생활할 수 있는 농업소득을 확보하는 것
- 기술실현 : 품질향상 및 기술혁신을 통한 수확증대
- 고소득확보 : 타산업과 같은 수준의 농업소득을 확보하는 것
- 이윤추구 : 가족노동을 경비로 하여 기업이윤을 추구
- 고객창조 : 고객 및 소비자 만족의 수요창출을 목적으로 경영
- 경영성장 : 경영의 지속적 성장 및 확대를 추구

2. 농업경영의 제요소

사람의 삶은 자연과 끊임없는 교감을 통해 생활수단을 생산하고 또 재생산함으로써 유지될 수 있으며, 생산은 사회를 유지하는 기본적인 과정이다. 농업생산에 있어서 가장 기본적인 요소는 인간의 노동력과 노동력이 작용하는 대상으로서의 자연(토지), 그리고 노동수단으로서의 자본재를 들 수 있다.

농업생산에 있어서 노동대상으로서의 자연은 토지, 일조, 온열, 수분, 비료분, 토양 미생물 등 다양하지만 토지 이외의 자연요소는 농업에 이용되는 토지의 존재를 전제로 그 경제적 가치가 인정되므로 농업생산에 있어서는 토지가 자연을 대표한다고 할 수 있으며, 토지의 조건이 농업경영의 기본적 내용과 형태를 특징짓는 요건이 된다.

19) 민승규, 경쟁력있는 농업경영체 육성, Issue Paper, 삼성경제연구소, p.17

노동은 다른 경영요소의 통합주체로서 노동에 의해서 제요소가 생산적으로 이용될 때 비로소 생산력이 되며 노동수단이 제 기능을 할 수 있다.

자본재는 노동의 결과 생산되며, 또 생산수단으로 사용되는 재화로서 노동의 생산 효율을 높이거나 토지의 생산성을 높이는 수단이 되며, 이러한 생산수단의 발달 정도에 따라 성과가 달라지고 농업경영에 있어서도 생산수단으로서의 자본재의 비중이 점차 커지고 있다.

전통적인 경영의 3요소가 농업경영의 기본 요소로서 인정되어 왔으나 전술한 바와 같이 농업경영의 새롭게 정의되면서 농업경영의 기본요소도 새롭게 변화되어야 할 필요가 있다. 과거 식량자급을 위한 증산과 생산성을 높이는 것이 당면 과제였을 경우에는 농업경영의 기본요소가 토지, 노동, 자본재였으나, 이제 소비자를 의식한 시장지향적 농업여건하에서는 토지, 노동, 자본재의 기본요소는 그대로 가지면서도 상품, 경영시스템, 경영자의 3요소가 중요하게 대두되고 있다.

3. 농업경영주의 의사결정과 경영전략

1) 농업경영인의 의사결정

우리 농업은 토지, 노동, 자본으로 이루어지던 자급자족식 전통 농업에서 기술, 경영, 정보가 종합된 지식기반 농업으로 변화하고 있다. 그러나 동일한 품목, 비슷한 영농기반을 가지고도 농업 경영자의 기술·경영 능력에 따라 농가간에 경영 성과가 크게 차이가 나고 있다. 이것은 농업경영인의 의사결정에 의해 가용자원을 가장 효율적으로 활용하여 계획된 목적을 달성하는 능력 내지는 기법, 기술에 의해 나타나는 것이므로 경영성과 제고를 위해서는 사회 경제적인 구조 개선도 중요하지만 농업경영자의 경영 능력 향상이 가장 중요하다. 따라서 농업경영인 스스로 과학적인 경영혁신 기법을 도입하여 자기의 경영수준을 진단하여 경영이 개선될 수 있도록 합리적인 의사 결정을 하여야 한다.

과거에는 거의 모든 의사 결정자들이 자기의 직관이나 경험 등을 토대로 선택 하였으나 불확실성의 시대인 오늘날에는 과거처럼 주먹구구식의 의사선택은 치명적인 위험이 따를 수 있으므로 과거와는 달리 정확한 정보의 수집과 예리한 통찰력과 판단력

으로 신중한 선택을 하여야 한다. 또한 심사숙고하여 선택한 결정안은 적어도 그것이 내려진 시점에서는 최선의 안이 되어야 하며, 선택에 대한 책임문제는 의사결정인 자기 자신이 책임진다는 마음가짐이 필요하다.

이에 따라 농업경영인의 의사결정의 과정은 논리적인 일련의 경영과정으로서 거쳐야 하는 주요단계는 다음과 같다.

- ① 문제를 정확히 확인한다.
- ② 데이터, 사실, 그리고 정보를 수집한다.
- ③ 대체 해결방안을 분석한다.
- ④ 가장 최선의 방법을 선택한다.
- ⑤ 결정한 것을 실행한다.
- ⑥ 결과를 분석하고 결과에 대한 책임을 진다.

2) 농업경영인의 경영전략

농업이 소비자를 의식하며 시장원리에 의한 경쟁시대에 진입한 가운데, 새로운 농업기술의 개발과 더불어 농산물은 도매시장 외에 대형유통업체, 전자상거래 등 다양한 유통체계로 유통됨에 따라 농장의 경영전략은 다양화되고 있다. 즉 경영주는 수시로 의사결정을 해야 하고 그 의사결정에 대한 책임을 져야 하는 상황이다.

경영주의 의사결정은 최종적으로 농장의 지속적인 소득(또는 순수익)의 극대화에 두고 있으며, 지속적이라는 것은 농업경영체의 영속성(going concern)을 의미한다. 지속적인 소득의 극대화에 농업경영의 목표를 둘 경우 농업생산의 효율성과 안전성을 동시에 추구하는 전략을 수립해야 한다.

농업경영주가 농업생산의 효율성과 안전성을 동시에 추구하며 소득의 극대화를 달성하기 위해 수행해야 할 의사결정의 기본 사항은 무엇을 생산할 것인가? 어느 정도의 규모로 생산할 것인가? 어떤 방법으로 생산할 것인가? 언제 생산, 판매할 것인가? 어디에 어떻게 판매할 것인가? 등의 문제이며 이를 해결하지 않으면 안된다.

(1) 무엇을 생산할 것인가?

농산물 시장의 개방으로 농산물 수입이 급증하면서 일부 작목은 과잉공급으로 가

격이 하락하고, 수익성이 저하됨에 따라 많은 경영주들이 새로운 작목의 도입을 시도하고 있다. 수익성이 높은 작목을 중심으로 새로운 작목의 도입을 고려하고 있으나 기술습득의 부족 및 수요에 비해 과잉 생산되어 수익성이 낮은 경우도 있고, 동일한 작목이라도 시장 및 자연 입지여건의 차이로 지역에 따라 소득의 차이가 크게 발생하기도 한다.

고소득 작목이라도 자본이나, 노동력이 지나치게 많이 소요되거나, 가격이 불안정하다면 농업경영의 목표인 지속적인 소득의 극대화를 달성하지 못하므로 경영주는 작목의 선택시 다음과 같은 사항을 고려해야 한다.

- 경영주의 성향 및 기술, 정보의 취득 및 활용 능력
- 동원 가능한 인적, 물적 자원 상태 및 입지여건
- 도입 품목의 수익성, 기술난이도, 소요자금
- 도입 품목의 수급 전망 및 유통 실태 등

(2) 어느 정도의 규모로 생산할 것인가?

농업경영의 목표인 소득의 극대화를 위해 어느 정도의 규모로 생산할 것인가의 문제에 대한 의사결정은 매우 어렵다. 적정규모는 평균비용이 가장 낮은 수준의 규모와는 달리 평균비용이 상승하더라도 소득이 증가한다면 그 규모를 늘릴 것이기 때문이며, 농업경영주의 의사결정 수준이 다르게 나타나기 때문이다. 경영주는 기본적으로 가족노동력을 주축으로 생산성 향상과 소득 및 경영안정화를 달성할 수 있는 농업경영규모의 적정화를 추구하는 것이 일반적이다. 따라서 현실적인 적정규모는 경제학적인 적정규모와는 차이가 있으며 각각의 경영체가 보유하고 있는 경영요소의 여건에 따라 각기 다르게 나타난다.

(3) 어떠한 방법으로 생산할 것인가?

농업의 경영여건 변화 대응하여 수량증대, 품질향상, 생산비 및 노력절감을 위한 다양한 생산기술이 개발·보급되어 있으며, 또한 소비자의 식품안전성에 대한 관심의 증가로 식품의 안정성을 제고하기 위한 다양한 작목에 대한 친환경 재배기술(저농약, 무농약, 유기재배 등)에 의해 생산되고 있지만, 농업경영인은 스스로의 경영능력에 비추

어 어떠한 기술을 활용할 것인지 결정해야 한다.

새로운 기술은 대부분 경영개선에 유익하나, 많은 자본 혹은 높은 기술력, 차별화된 판매방법 등이 요구되어 일부에서는 경영악화의 요인이 되므로 다음과 같은 점을 고려해야 한다.

- 작목특성, 경영주성향, 유통여건에 적합한 기술인가를 검토
- 새로운 기술 도입에 따른 수입과 비용의 증감을 비교
- 도입할 기술의 주의점과 기타 상세한 정보를 수집 검토

(4) 언제 생산, 판매할 것인가?

다양한 농산물에 대한 소비자 수요의 주년화에 따라 출하조절기술이 발전하여 대부분의 농산물을 언제든지 시장에 출하할 수 있으며, 농산물의 출하조절을 위해 작형이 다양화되었으며, 작형에 따라 소득 차가 크고 같은 작형도 지역간 소득 차이가 크게 나타난다.

또한 농산물의 가격은 수급상황에 따라 형성되기 때문에 출하시기를 설정할 때는 출하조절에 따른 비용 및 조수입 증감을 고려해야 하며, 특히 가격문제와 관련 출하하고자 하는 시기의 해당 농산물과 소비대체 농산물의 수급전망을 검토하지 않으면 안된다. 결국 농업경영인은 농산물의 출하조절 기술을 통해 고가격을 확보할 수 있는 전략을 강구하지 않으면 안된다.

(5) 어디에 어떻게 판매할 것인가?

최근의 농산물 유통은 도매시장중심에서 대형유통업체의 등장 및 IT산업의 발전으로 전자상거래가 활성화되면서 농산물판로가 다양화되고 있다. 유통효율이 높은 대형유통업체를 경유하는 경우 농산물의 유통마진은 축소되고, 유통마진의 축소로 소비자의 구입가격이 낮아져 농산물 농가 수취가격은 높아지게 된다.

소비자와의 직거래가 이루어지는 전자상거래는 차별화된 개인브랜드를 통한 수취가격을 제고하는 경우가 많으나, 물류비용이 많이 소요되고, 대상 농산물이 한정된다. 대형유통업체 거래, 전자상거래는 수취가격 제고효과는 있지만, 상품 위주 거래에 따른 중·하품 처리, 출하·관리비용 문제에 대한 조치, 고품질생산을 통한 개인브랜드 형성

노력이 필요하게 된다. 이러한 각각의 장단점을 고려한 농업경영인의 전략적 판단이 중요시된다.

4. 농업경영의 제유형

경영의 형태면에서 볼 때 전통적인 미맥 중심의 농가가 미맥작에 전문화하느냐 혹은 다른 작목과 복합화하느냐의 두 가지 방향으로 구분해 볼 수 있다. 이 중에서, 특히 미맥을 기간 작목으로 하지 않는 '타작목+미맥'의 형태는 다시 단순화의 과정을 거치면서 축산이나 원예 등의 시설형 농업으로 전문화해 가고 있다. 이들 전문경영은 대규모 생산·유통의 이익을 실현하며 더욱 전문화를 강화하는 경향을 보이고 있다.

그러나 우리 농업의 주된 경영형태는 아직까지도 복합 경영을 지속하고 있으며, 그 기본 경영형태는 다음과 같은 세가지로 구분할 수 있다.

첫째는, 토지의 보완적 이용을 추구하는 부문간 복합화이다. 이것은 지력의 보합적·보완적 이용을 추구하는 형태로서 동일 기간 중의 혼작 혹은 재배 기간을 달리하는 전후작과 같이 복수의 작목을 재배함으로써 토양의 양분을 보완적으로 이용하는 형태이다.

둘째는, 생산물간의 기술적인 보완관계를 이용하기 위하여 어느 한 부문에 의한 중간 생산물을 다른 부문에서 생산요소로 사용하는 형태이다. 예를 들면 콩과작물과 화분과작물의 전후작 관계, 조사료나 기비의 자급, 가공원료의 자급관계 등이 여기에 속한다.

셋째는, 고정자본재의 보합적 이용으로 경영에 고정되어 있는 전업노동력 및 농기구 등 고정자본재의 보합적 이용을 통한 이익을 말한다. 예를 들면 노동력과 트랙터를 연중 이용하기 위하여 여러 가지 작목을 도입하고 있는 것이다.

이외에도 다양한 농업경영 형태로 구분할 수 있지만, 이를 위해서는 농업 경영의 기간이 되는 작목과 그 결합 방식인 경영부문(조직)을 총체적으로 파악할 필요가 있다.

제 2 절 표준경영모델의 개발

1. 표준경영모델 개발 방법

1) 표준경영모델 개발시 고려사항

농업경영에 있어서 소득차이는 경영체가 보유하고 있는 다양한 경영자원에 의해서도 좌우되지만 개별 농업경영인의 기술과 경영능력에 따라서도 소득차가 크게 발생한다. 이에 따라 고소득 정예농업인을 육성하기 위한 경영모델을 개발하는 것은 매우 어렵다.

고소득을 올리는 정예 농업경영인이 되기 위해서는 작목별 생리를 정확하게 파악하고, 작물이 잘 자랄 수 있도록 적기에 농작업을 하고 기계나 시설설비 등을 활용하여 적정 생육환경을 조성하는 방안을 강구하여야 한다. 이를 위해서는 영농에 필요한 각종 기술이 경제적인 효과를 극대화할 수 있는 경영모델을 개발하고, 이 모델 속에서 각 분야별 기술이 어떻게 결합되어 있고 왜 이러한 모델이 경제적인가 확인되어야 한다. 현재 이상적인 경영모델이라 하더라도 관련 기술이나 농업여건의 변동에 따라 경영모델은 지속적인 변동이 있을 수밖에 없다.

농업경영모델은 농업이 자연환경의 영향을 크게 받음을 고려하여 지역여건 및 농업환경 변화에 따라 다양한 경영모델이 나타나게 되며, 경영모델 개발을 위해서는 다양한 기술의 수집, 경제성이 있고 현장적용이 가능한 기술의 선별, 작업체제를 분석하여 작업과정을 과학적으로 조정하기 쉽고 비용도 적게 드는 작업방법을 구상하여 이를 매뉴얼화하여 농업인이 쉽고 편리하게 영농에 활용할 수 있도록 할 필요가 있다.

농업경영모델 개발을 위한 구체적인 방법은 다음과 같다.

① 지역의 특성을 고려하여 응용력 배양

농업은 기상이나 토양 등 자연환경의 영향을 크게 받으므로 동일한 작목이라 하더라도 지역여건에 따라 생산방법이 상이하다. 따라서 지역특성을 살릴 수 있도록 경영모델을 구상할 필요가 있다. 경영모델은 고정된 것이 아니라 사회경제적인 여건변화에 따라 변동될 수 있는 것이다. 따라서 경영모델의 개발시 농업경영인이 경제성을 고려하여 최적기술을 선택하여 스스로 경영모델을 개선해 나갈 수 있도록 해야 한다.

② 새로운 기술의 수집

매년 농촌진흥청 등 국가연구기관이나 농림기술관리센터, 대학 등에서 많은 연구결과가 발표되고 있다. 그 이외에도 학문적으로는 규명되지는 않았지만 전문 농업경영인이 오랫동안 경험적으로 활용하고 있는 많은 영농비법이 있다. 학술 연구기관의 다양한 연구결과나 농가의 기술을 수집하여 농업현장에 활용 가능여부를 판단하는 것이 필요하다. 여기에는 몇가지 기준이 있는데 첫째, 새로운 기술이나 연구결과를 채택, 보급하기에 앞서서 먼저 새로운 기술의 채택에 따른 비용과 이로부터 발생하는 수익에 대해 검토해야 한다. 둘째 농업현장에서 새로운 기술을 활용할 만큼 농업경영인이 경영능력을 보유하고 있는가. 셋째 새로운 기술에 수반되어 사용하여야 할 시설장비의 사후관리 능력은 있는가. 넷째 새로운 기술채택에 따른 비용의 부담 능력은 있는가 등을 종합 검토해 볼 필요가 있다.

③ 작업체계분석

농업경영은 최종생산물을 생산해 내기 위하여 이용가능한 자원(예를 들어 사람, 기계, 시간, 공간 그리고 에너지 등)을 합리적으로 사용하여 생산성을 최대화하는 것이다. 값비싼 기계나 시설을 이용하는 고도의 자본기술적 집약형 농업의 경우 기계나 시설장비의 구축에 엄청난 자금이 투자되고, 한번 설치된 기계나 시설은 그 사용여부와 관계없이 고정비용이 발생한다. 따라서 생산성을 극대화하기 위하여 농작업을 얼마나 정밀하게 잘하는 것도 중요하지만 이에 못지않게 가용인력이나 기계시설 및 장비의 성능을 최대한 이용하고 농작업도 편리하게 할 수 있도록 작업체계를 기반으로 한 경영모델의 개발이 필요하다.

2) 표준경영모델 개발

진술한 바와 같은 고려사항을 기반으로 표준경영모델을 개발하는 것은 농가조사자료의 부정확성 및 시간적인 제약 등에 의해 한계에 부딪칠 수밖에 없었다.

이와 같은 부담 속에 다수의 성장가능성을 지닌 잠재적 농업경영인을 실질적인 고소득 농업경영인으로 성장, 발전할 수 있는 모델의 개발은 조사 대상농가 중 보유하고 있는 경영자원 및 기술과 경영능력을 성공적으로 조합시켜 고소득을 올리는 농가들의

특성을 기반으로 유형화시키도록 하였다.

즉 경영규모를 기반으로 하여 고소득을 올리는 대규모지향 경영모델을 비롯하여 유통지향형 경영모델, 틈새시장형 경영모델, 신기술지향형 경영모델, 신상품추구형 경영모델 등으로 유형화하여 제시하였다.

2. 표준경영모델과 사례농가

1) 대규모지향형 경영모델

(1) 대규모지향형 경영모델

우리 농업경영규모의 영세화가 국제경쟁력을 약화시키는 가장 큰 요인으로 작용하고 있다. 이러한 경영규모의 영세성은 곧바로 생산비 상승으로 이어져 농산물가격 상승의 결과로 나타난다. 더불어 경영규모의 영세성은 농가소득의 저위를 야기시키는 요인으로 작용한다.

이러한 농업경영 규모의 영세성이라는 제약요인에 대응하여 규모화를 지향하여 고소득을 추구하는 경영형태를 대규모지향형 경영모델로 설정한다.

(2) 사례농가

- 경영주명 : 이석변(정읍수박연구회), 주소 : 전북 정읍시 상동269-1
- 경영규모 :

구분	규모(평)
논	7,000(임대 3,400 포함)
밭	1,500
시설	7,000(논)

- 주요 생산물의 생산 및 소득규모, 경영성과

품목	생산규모	생산량	소득규모
수박	7,000평	185톤	102백만원

조수입	경영비	소득
170백만원	68백만원	102백만원

○ 농장의 특징

- 농장의 토양은 점질토이며 배수가 잘 되고, 주요 농산물은 수박으로 친환경농산물(저농약인증 제 5-4-8) 수박을 생산하고 있으며, 하우스(32동) 시설은 반자동화되어 있다.
- 답 7,000평에 하우스를 시설하여 수박을 재배하고 있으며, 과거 답은 전혀 소유하지 않고 임대하여 재배하였다. 수박재배를 통해 확보한 소득을 기반으로 2004년 답 3,600평을 매입하여 본인 소유로 하고 답 3,400평을 임대하여 수박을 생산하고 있다.

○ 경영기록은 일일기록을 하고 있다.

○ 각종 농자재의 조달은 대부분 농협에서 구입하고 있으며, 수박연구회원의 공동구매를 통한 조달비용을 절감하고 있다.

○ 인력관리는 연간 고정인력 운용으로 전문화 및 책임감을 높이고 있으며, 인력이 부족할 시에는 필요 인원만큼을 인력시장에서 구하고 있다.

○ 수박의 수확시 특이한 점은 저농약 품질인증 및 게르마늄 함유한 수박을 완숙과로 생산하며, 미생물을 발효시킨 미생물발효액을 관주함으로써 지력이 좋아져 안전하고 맛있는 수박을 생산하고 있다.

○ 포장

포장단위	단위당갯수	포장지재질	품질인증부착여부	실명기입여부	비 고
상자	2	골판지	여	여	-

○ 생산기술은 미생물을 이용한 철저한 토양관리로 고당도 및 친환경수박을 생산하고 있으며, 전북대학교(은종선교수)와 학술교류를 통한 시범포를 운영하고 있다. 특히 자연농법을 도입한 생산관리를 하고 있다.

○ 수박은 저장성이 낮고 수확 직후 백화점에 직납으로 출하하므로 특별한 수확 후 관리기술은 없으며, 선별 및 포장은 6, 7, 8kg으로 분류하여 프레스 작업을

실시하는 차별화 전략을 활용하고 있다.

- 수확 후 포장관리는 염류농도 저하와 땅심을 높이기 위해 호밀 및 보리를 재배하고, 포장에 지푸라기를 넣어 다음 작물의 생육을 좋게 하고 있다.
- "정읍 너울수박"이라는 브랜드로 출하하고 있으며, 쌀겨발효시비, 게르마늄 관주 및 옆면시비 등의 재배기술을 활용하는 친환경 재배로 안전하고 맛있는 수박을 생산하며, 배수가 용이한 수분관리의 장점상 당도 높은 수박을 생산할 수 있다.
- 광고 및 홍보, 출하 및 거래처 관리전략
 - 오랫동안 대형마트 및 할인점 직거래로 고객으로부터 신뢰를 쌓고 있었으며, 수박출하시 마트에 대형현수막 설치 및 시식행사를 하고 있으며, 방송광고를 활용하고 있다.
 - 출하방법은 개인출하 및 농협을 통한 계통출하를 활용하고 있다.
 - 주요 거래처는 농협유통, 메가마트, 롯데마트 등이며, 수박 출하 후 매장을 직접방문하여 소비자 기호도 및 만족도를 확인하고 있다.
- 상품배송은 한국KPP, KCP를 이용한 표준규격으로 출하하고 있다.

2) 유통지향형 경영모델

(1) 유통지향형 경영모델

농산물 유통 환경이 대형 유통업체 출현 및 소비자의 식생활 패턴의 변화로 빠르게 변화하고 있다. 소비지 시장은 산지에 대해 상품의 규모화, 규격화, 차별화 등의 공급조건을 요구하고 있으며, 이에 대해 효과적 대응하지 못하면 경영체의 수익성이 악화되므로 농업경영인의 유통부문에 대한 전략적 접근이 필요하다.

이러한 시장환경 변화에 대응하여 농업경영인이 유통시설을 현대화하여 상품화 수준을 높이고, 유통 효율화를 위하여 규모화를 추진하고, 수확 후 단계에서 차별화, 전문화의 산지유통 기능을 강화하고, 시장이 요구하는 안정적 공급능력을 확보하는 등 부가가치를 창출하는 경영형태를 유통지향형 경영모델로 설정한다.

(2) 사례농가

○ 경영주명 : 김병귀(천지원), 주소 : 김제시 백산면 수록리72-10

○ 경영규모 :

구분	규모(평)	종류	면적
논	-	저온저장고	80평
밭	50,000	선별동	60평
시설	10,000	물류센터	900평

○ 농장의 특징

- 서해안에 인접한 지평선의 고장 김제에 위치, 온화하며 급격한 기후 피해가 없는 지역이며,
- 비닐하우스시설과 관수시설이 완비된 농장과 위생시설이 완비된 유기농산물 물류센터(900평)을 보유하고 있다.
- 대형 유통점에 상품 납품시 물량부족의 문제를 주변 농가들과 영농조합법인을 조직하여 해소하였고, 유통과정에서 발생하는 비용을 최소화하기 위해 발송 및 회차시 타 영농법인 및 기업의 상품을 공동으로 운송하고 있다.

○ 경영기록은 일일 기록을 하고 있다.

○ 농자재 공급

- 유기농협회에서 천연자재를 공급받으며, 유기재배를 위한 퇴비는 인근 축산농가의 무항생제 우분을 발효시켜 생산하고 있다.

○ 생산기술

- 지력을 높이기 위해 퇴비에 가장 신경을 썼다. 동물의 부산물, 왕겨, 쌀겨, 생석회 등을 혼합해 2년간 발효시킨 퇴비를 300평 당 5톤 정도로 넉넉히 시비한 후 태양열 소독을 해준다. 토양이 40~50℃로 따끈따끈해지면 유익한 미생물이 왕성하게 번식하기 때문이다.

○ 수확후 관리

- 저장성이 낮은 엽채류, 과채류 등은 수확 즉시 출하하고 저장성이 높은 근채류,인경채류는 저장 또는 즉시 출하한다.

○ 유통

- 중요 판로는 백화점이나 마트에 입점해 직판하는 것이며, 시장 확장과 재배 기술을 확보한 이후 가장 어려운 사항이 주요 납품처에 대한 물량이 부족하게 되어 주변의 소규모 농가와 함께 영농조합법인 천지원 농장을 설립하여 해소하였다.
- 물류비용을 절약하기 위해 운송차량은 가급적 타 영농조합법인의 상품과 공동으로 운송하고, 회차시 롯데마트의 상품을 운송함으로써 운송비용을 최소화하는 전략을 활용하였다.
- 무엇보다 상품의 품질 관리, 즉 신선도를 유지하기 위해 당일 수확한 채소를 당일 밤에 운송하고, 선도 관리를 위해 콜드체인 시스템도 도입했다. 곳곳에 산재한 직영점까지 신선한 상태로 보내기 위해 저온 저장고, 냉동탑차, 매장의 저온창고, 냉장 벌크로 이어지는 저온관리 시스템을 구축하여 운영하고 있다. 선도 관리를 위한 또 하나의 시스템은 진열 기한제를 도입하였다. ABC 알파벳 표시가 된 스티커를 활용해 최근 출하일을 표시하고 진열 3일째에도 재고가 있으면 폐기한다.
- 포장의 경우 쌈채소의 경우 한가지보다는 여러 가지 묶음 포장을 하여 출하하는 방법을 활용하는데, 상추를 기본으로 신선초·로메인·트레비소 등 10여 가지의 쌈채소를 한 상자에 담은 ‘유기농 쌈야채 종합세트’로 출하한다.

○ 품질관리

- 국립농산물품질관리원의 유기농인증(14-06-1-1) 기준에 따라 생산하고 있으며, 품질관리 기준 적용 품목은 배추, 무, 상추, 당근, 양파, 대파, 고구마, 감자 등 거의 모든 채소류에 적용한다.

○ 홍보

- 소식지를 발행해 회원들에게 보내준다든지, 소비자와 함께하는 행사를 개최하여 홍보하고 있다.

3) 틈새시장형 경영모델

(1) 틈새시장형 경영모델

소비자의 경제적·인구적·사회적 특성 변화에 따라 농산물에 대한 기호와 선호가 빠르게 변화하고 있고, 소비계층이 점차 세분됨에 따라 농업경영인은 이에 대응하는 경영전략을 수립해야 한다.

농가의 경영측면에서 보면 좁은 국토에서 모든 농가가 영농규모화를 통해 생산성 향상과 경쟁력을 확보하는데 한계가 있으며, 치열한 경쟁시장 속에서 시장점유율을 확보하는 것도 어렵다. 이러한 애로를 해소하기 위해서는 차별화된 농산물로 경쟁을 피할 수 있는 틈새시장 개발이 필요하다. 매력적인 상품과 서비스를 통해 자신만의 독특한 시장을 형성하는 것이며, 소비자의 욕구를 만족시키는 상품과 서비스를 제공하는 것이다.

이와 같은 차별화된 상품으로 기존시장의 빈틈을 공략하여 다른 생산자와 경쟁없이 자기만의 독점시장을 구축하는 경영형태를 틈새시장형 경영모델로 설정한다.

(2) 사례농가

○ 경영주명 : 김형수(우리참삼농원), 주소 : 전북 진안군 백운면 덕현리 산150

○ 경영규모 :

구분	규모(평)
논	800
밭	9,400
임야(시설)	40,000

○ 주요 생산물의 생산 및 소득규모, 경영성과

품목	생산규모	생산량	소득규모
장뇌삼	40,000 평	- kg	90 백만원
수삼	10,000 평	- kg	- 백만원

조수입	경영비	소득
150 백만원	60 백만원	90 백만원

○ 농장의 특징

- 인삼의 고장인 청정지역으로 홍삼한방약초특구로 지정된 지역이며, 산양삼은

약초로 분리하여 특별 관리하는 지역이며, 참삼농원은 양질의 참삼을 재배하고 자 친환경농업을 적극 활용하고 있으며, 산에서 밭으로 내려온 우리 삼을 다시 산으로 되돌리는데 주력하고 있다.

- 농장이 위치한 진안은 산림이 전체의 80%가 넘는 고원지역으로 오래전부터 산양삼이 많이 재배되고 있는 곳이며, 1급수 물과 오염되지 않는 토양을 보유하고 있다.
- 청정하고 약초생산에 적합한 지역특성과 건강을 고려하는 소비자들의 특성 및 요구에 대응하여 틈새상품으로 산양삼을 재배하고 있다.

○ 친환경재배

- 유기농법과 친환경농법을 사용하고 있으며 소비자에게 판매되는 산양삼에 대해서도 농약 잔류검사를 실시해 농약이 검출되지 않는 것을 판매하고 있다.

○ 경영기록은 일일기록으로 하고 있다.

○ 시설, 농기계, 농자재, 포장재, 원자재 등의 조달

- 산양삼 재배에 필요한 원자재 및 기타 농자재는 농장 자체적으로 직거래를 통해 조달하거나 임협을 통해 구입자금을 지원받고 있다.
- 친환경재배와 유기재배에 필요한 원자재는 농장주가 직접 자연재배를 통해 자체적으로 생산하여 재배에 이용하고 있다.

○ 인력수급 및 인력관리

- 농장주가 주체가 되어 농장의 전반적인 관리를 담당하고 있으며 농업기술센터의 기술도움 등으로 전문인력을 대체하고 있다.

○ 생산기술

- 산양삼은 지금의 전(田)이나 나대지 등에서 인위적으로 대량생산 및 가공 등을 목적으로 경작되고 있는 인삼 (수삼)과 자연생 산삼의 중간단계로서 산림 내에 종자 및 묘삼을 인위적으로 파종 및 이식한 후 장기간동안 자연방임에 가까운 형태로 키운 임간 재배삼이다.
- 단, 다년생 식물이므로 오랜 시간 동안 시간을 투자하여야 하는 어려움을 감수해야 하며, 중요한 생산 기술에는 좋은 종자 및 종묘를 엄선하여 사용하고 병해충 방제 보다는 썩, 들쥐, 두더지 등의 피해를 방지해야 한다.

○ 수확후 관리

- 동절기에만 산양삼을 수확하여 저온저장고에 보관하거나 흙이나 이끼 속에 보관하여 신선도를 유지하며, 산양삼을 가공하지 않고 생산품 그대로 판매하므로 농장주 특유의 노하우로 보관 방식을 개발하여 사용한다.

○ 품질관리 기준 적용 여부

- 우리인삼회에서 정한 기준에 따라 엄격하고 철저하게 품질관리를 하고 있으며, 인삼의 주성분인 사포닌함량의 경우 산지 임간재배 인삼(4년근)이 일반 밭재배 인삼(4년근)의 1.3배였고, 인삼 3년근을 산으로 이식하면 8년 후에 배당체가 87% 증가되는 등 산양삼의 품질이 월등히 높으므로 밭에서 산으로 이식하는 재배방식을 이용하고 있다.

○ 포장재

- 농장 자체적으로 제작한 고급스런 산양삼 포장재를 사용하고 있으며 삼의 변형과 부패를 막기 위해 이끼 등으로 삼을 보호한 후 박스 포장하여 판매한다.

○ "산양산삼"이라는 브랜드를 사용하여 고급스러움과 고품질을 강조하며, 우리참삼농원이라는 자체 브랜드로 업체들에게 홍보하고 있다.

○ 광고 및 홍보현황

- 가능한 농장을 직접 방문케하여 보여줌으로서 신뢰감을 갖게 하며, 우리참삼농원 홈페이지를 통해 농장소개 및 산양삼에 대한 정보, 효능, 섭취법, 상품소개 등의 내용으로 고객들에게 산양삼에 대한 정보를 제공하고 있다.

○ 영업 및 거래처 확보와 관리

- 홈페이지와 전화주문을 통한 직거래 위주의 영업방식을 활용하며, 최근 일본과의 교역이 성사되어 소득증대에 기여할 것으로 기대하고 있다.
- 주문 당일 산양삼을 채취하여 최대한의 신선도를 유지하고, 엄중 선별한 후 고급스러움을 가미한 포장작업 후 배송하고 있다.

구분	판매처(홈페이지 혹은 쇼핑몰)	비중(%)
온라인	1003nara 홈페이지	40
오프라인	도매상인, 지인 등 기 거래처	60

○ 상품 배송

- 주문 배송 당일 채취하는 것을 원칙으로 하여 최대한 신선도를 유지하며, 삼의

변형 및 부패등을 최소화하기 위해 이끼 등으로 보호하여 배송한다.

○ 고객관리의 특징

- 진짜 산양삼을 고객에게 알려주고자 홈페이지를 개설하였고, 이를 통해 중간 도매상을 거치지 않고 직접 주문을 통해 산지가격으로 소비자들에게 판매하고 있으며, 고객 의견을 항상 수렴하여 양질의 참삼 재배를 위해 노력하고 있다.
- 전주약령시 제전, 산양삼 전시회 출품 등으로 고객들이 산양삼을 접해볼 수 있는 기회를 제공하고 있다.

○ 서비스 사후관리

- 고객의 불만이나 상품의 변질시 회수 후 즉시 다시 배송하고, 홈페이지 회원제 운영으로 고객게시판 활용 및 이벤트(4행시 짓기 등) 참여를 유도하고 있다.

4) 신기술지향형 경영모델

(1) 신기술지향형 경영모델

우리 농업은 성장, 경쟁력, 소득 등 각 부문에서 거의 한계에 직면해 있다. 지역간, 작목간 경쟁은 날로 심화되어 생존을 위한 노력이 요구되고 있다. 이러한 노력은 국가적, 지역적으로 이루어질 뿐만 아니라 개별 경영체의 농업경영인도 동시에 추구해야 할 사항이다.

최근의 각종 농자재 가격의 인상 및 농산물 가격의 저위라는 위기를 극복하고 미래를 향한 새로운 활로와 비전을 모색하기 위해서는 농가차원에서 접근할 수 있는 가장 어렵고도 손쉬운 방법 중의 하나가 새로운 기술을 개발하는 것이다.

새로운 농업기술의 개발에 있어서 정보통신(IT), 생명공학(BT), 나노기술(NT) 등을 결합하는 미래의 농업기술은 국가적 차원에서 접근할 수 있는 부분이지만, 생력화 기술·친환경 기술·비용절감 기술 등과 같은 부분은 개별 농가차원에서 접근할 수 있는 것이다.

이러한 농가차원에서 접근할 수 있는 새로운 기술의 개발을 통해 위기를 극복하는 경영형태를 신기술지향형 경영모델로 설정한다.

(2) 사례농가

○ 경영주명 : 김재홍(홍로원농장), 주소 : 장수군 장수읍 두산리713-2

○ 경영규모 :

구분	규모(평)
과수원	22,000

- 재배품종 : 홍로(4500주), 후지(920주)

○ 주요 생산물의 생산 및 소득규모, 경영성과

품목	생산규모	생산량	소득규모
사과	22,000평	150,000kg	2,800백만원

조수입	경영비	소득
4,000백만원	1,200백만원	2,800백만원

○ 농장의 특징

- 해발 500m가 넘는 청정 고랭지지역으로 사과재배에 적합한 기후특징을 지니고 있으며, 고랭지재배는 병충해 방지는 물론 과일의 품질면, 특히 식감을 높이는 데 유리하다.
- 타지역출신인 경영주는 사과재배의 최적의 조건을 가진 현재의 농장에 1987년부터 자리를 잡고 사과재배를 시작하였고, 주로 홍로를 재배하며 홍로원의 영향을 받아 장수지역 대부분이 홍로를 재배하고 있다.

○ 인력관리

- 직원은 1명이며 6-7월 꽃을 딸 때와 열매 숙을 때 30여명 가량의 인부를 고용하며, 연간 인건비로 8,000만원 정도 지출한다.
- 현재 농업후계자로 지정된 아들과 함께 과원을 운영하고 있다.

○ 생산기술

- 키작은 밀식사과원 경영으로 일반과원에 비해 50%이상 노동력 및 생산비를 절감하고 있으며, 고품질(당도, 크기) 비율을 높임으로써 일반과원보다 가격을 80% 이상 높게 판매하고 있다.

- 식재 후 1년 만에 열매를 딸수 있는 품종, 키를 낮추어 사다리를 놓지 않고도 딸수 있는 키 작은 품종으로 개량하여 인건비를 상당부분 절감하고 있다.
- 재배기술
 - 꽃눈 숙기에 의해 열매 숙기의 노력을 절감하며, 토양 수분을 측정하여 자동으로 관수되는 관비재배를 활용하고, 잎 따주기, 과실 돌려주기, 반사필름 피복 등 품질향상 기술을 개발하여 활용하고 있다.
 - 유기물 함량을 높이고 토양분석에 의한 토양개량을 시행하고 있다.
- 수확후 관리
 - 최상품의 사과를 추석 시점에 집중 출하(80%)하는 것이 고소득을 올리는 주요 성공요인이며, 이 경우 사과를 저온저장고에 넣을 틈도 없이 바로 판매가 가능하다.
 - 그러나 특상품의 출하시 경영전략 차원에서 선별과정을 가장 중시하며, 섬세한 선별을 거쳐 불량률 제로에 가까운 특상품을 납품하여 신뢰를 확보한다.
- 품질을 높이기 위한 기술관리
 - 사과 열매가 열리면 사과를 가리는 잎을 손으로 따주는데 이것은 빛이 들지 않는 부분은 얼룩이 생기기 때문이며, 또 뿌리부분에는 반사필름을 깔아주어 아래쪽의 색이 바래지 않고 골고루 붉게 만든다.
 - 환원순환농법으로 재배하고 있는데 사과로 목초액을 만들어 사과에 뿌려주면 저항력을 높일수 있으나 비용부담이 크므로, 이와 병행하여 보르도액, 생석회, 류산동 등을 나무에 직접 살포하면 병충해 방제효과를 높이고 있다.
 - 또한 해충이 발생하면 성페로몬 유인제나 나방유살 등을 설치해서 잡거나 콩기름 냄새가 나는 식물성 오일을 나무에 피복하여 처리하고 있다.
- 연구개발
 - 저수고 밀식과원 조성을 위하여 묘목생산은 현재의 M.26왜성대목 2중 접목묘에서 M.9자근묘로 전환시키고 있으며, 10a당 식재 주수도 66 ~ 88주에서 125 ~ 300주까지 2 ~ 3배 밀식재배 기술을 개발하고, 사과나무의 키는 3m 이상 되던 것을 2.5m 이하로 설정하여 보급하였다.
 - 조기 다수확 포장 조성기술을 개발하여 현재 사과원 10a당 2.4톤 생산량을 4.5톤까지 늘리고, 초기 결실연령도 4~5년에서 2~3년으로 단축시키고 상품과 생

산율을 현행 40%에서 80%까지 향상시켰다.

- 투하 노동력 절감을 위한 차량 일주형 과원 설계와 수관내부에 부직포를 피복하여 제초노동력 절감 및 환경농업 실천, 수분수 전용품종을 품종을 선발하여 착과율과 정형과 생산율을 높이며, 환경오염방지와 사과 생육에 적합한 토양 환경 조성에도 주력하고 있다.
- 생력화 장비의 적정화로 시설 투자비 절감형 과원 모델을 설정하였다. 우리나라 과수 재배농가들은 농장 규모의 대소에 관계없이 많은 시설과 장비를 보유하고 있어 효율성 및 경제성이 떨어지고 있어 이의 해결을 위하여 농장 규모별 시설장비의 적정화를 통한 투자비 절감모델을 설정하여 보급하였다.
- 산지 경사지 과원 초생재배용 최종선발 시험을 통하여 50ha에 보급하였고, 장마철 경사지 과원의 토양 유실방지 및 유기물 보급 등 친환경 농업을 실천하고 있다.

○ 주요 출하처

- 백화점 명품관에 "슈퍼사과"라는 브랜드를 함께 만들어 판매 중이며, 백화점에 납품하게 된 계기는 당초 납품하던 유통업체를 통해 홍보원 사과를 본 백화점에서 직접 농장을 찾아와 납품계약을 맺게 되었다.

5) 신상품지향형 경영모델

(1) 신상품지향형 경영모델

생산자가 팔리지 않는 상품을 계속해서 생산하면 필망에 이르게 된다. 농업부문의 상품은 대부분 수많은 경쟁자들이 생산을 하고 있어 소비자가 구매하고 싶은 욕구를 불러일으키는 힘과 구매 후 만족하게 하는 힘은 약하다.

농업경영인이 새로운 상품의 개발을 통해서 성장발전하기 위해서는 신상품이 소비자가 요구하거나 필요로 하는 것이어야 하며, 소비자가 갖고 있는 문제를 보다 편리하고 유용하게 해결해 줄 수 있어야 한다. 즉 상품을 갖고 싶어하는 욕구를 자극하여 구매를 촉발시키거나 구매후 만족도를 높여 재구매, 반복구매를 하게 하는 상품력이 있어야 한다.

따라서 우수한 신상품 개발을 위해서는 소비자의 니즈(needs)나 가치관의 변화를 읽어내야 하며, 이러한 변화에 맞는 탄력적인 신상품개발만이 경쟁에서 이길 수 있는 차별적 우위요소라고 할 수 있다. 이러한 신상품 개발을 통한 차별적 우위전략을 활용하는 경영형태를 신상품지향형 경영모델로 설정한다.

(2) 사례농가

- 경영주명 : 강혜원(영광포도원), 주소 : 완주군 구이면 덕천리 와동
- 경영규모 :

구분	규모(평)
과수원	5,000
시설	2,700

- 주요 생산물의 생산 및 소득규모, 경영성과

품목	생산규모	생산량	소득규모
포도	4,000평	8,000 kg	80백만원

조수입	경영비	소득
87 백만원	7 백만원	80 백만원

- 농장의 특징

- 영광포도원에서는 껍질까지 먹을 수 있도록 10여년을 유기농법을 고집하여 총 28종의 다양한 고품질 포도를 생산하고 있다.
- 시설하우스 2,700평에 총28종(청포도 8종, 홍색포도10종, 검정포도 10종 등)의 다양한 포도를 생산하며, 출하시기는 8월5일부터 10월5일 까지이다.
- 시설하우스는 자동화시설(온도, 환기, 강우, 강풍)을 갖추고 있으며, 고정설비로 저온저장고(20평), SS기, 미니굴삭기 등을 보유하고 있다.

- 친환경재배

- 농장에서 재배하는 전면적, 전품목 친환경 전환기유기인증 농산물로 인증받아 친환경재배를 실천하고 있다.

- 경영기록은 일일기록 및 주간기록을 시행하고 있다.

○ 농자재, 원자재 조달

- 포도재배에 필요한 시설하우스 및 기타 원자재등은 거래처를 통해 농장 자체적으로 조달하여 쓰고 있으며, 친환경재배에 필요한 유기질 퇴비와 미생물등은 직접 만들어 조달하거나 거래처를 통해 조달하고 있다.

○ 인력관리

- 영광포도원은 대규모 면적을 1인이 관리하는 시스템을 구축하여 전반적인 관리 및 재배, 수확은 농장주가 관리하나, 농번기 및 수확철에는 마을의 유희노동력을 보충하여 사용하기도 한다.

○ 생산기술

- 포도의 생리적 현상을 파악하여 생육주기에 맞는 관리로 품질을 높이고 있으며, 국내 생산량의 90%이상을 차지하고 있는 캠벨과 거봉을 대체할만한 품종 개발과 유기농법을 통해 틈새시장을 공략하고 있다. 특히 농장주의 연구 개발 노력으로 생소한 포도종에 대해 5년 동안 관찰일지를 기록하고 있다.
- 거봉계 포도의 경우는 유핵재배를 실시하고 있고, 토양관리는 초생재배와 무경운재배를 기본으로 하고, 캠벨류의 경우는 수형을 구성한 후 대목을 사용하는데 이유는 포도 뿌리혹 박테리아 (필록세라)의 피해에 대비하기 위함이다.
- 포도뿌리는 친근성이므로 경운 작업을 한다든지 제초제를 사용하게 되면 포도 나무의 세력이 극도로 쇠약해지므로 잡초생재배를 하든지 호밀을 재배하여 토양을 부드럽게 해주는 것이 중요하며, 퇴비는 봄이나 여름에 받아서 완전 발효를 시켜서 넣어주는 것이 기본이며 완숙된 퇴비를 11월-12월경에 시비한다.

○ 수확 관리

- 수확 후반기로 갈수록 잎을 잘 관리해야 차년도 농사를 보장받을 수 있고, 금년도 저장된 영양으로 차년도 꽃필 때까지의 생장을 하기 때문에 각종 곰팡이병에 대한 방제 작업에 대해 주의하도록 하며, 전년도의 저장양분으로 꽃필 때까지 성장하므로, 지속적으로 현미식초, 목초액을 사용한 각종 곰팡이병 예방에 만전을 기하고 있다.
- 특히 쌍점매채충은 이 시기부터 월동을 하기 위해 땅 위의 풀로 이동하기 시작하는데 기온이 조금 더 내려가면 지면 가까이까지 제초기를 사용하여 제초 작업을 수행한다.

- 또한 응애도 9월 중순이나 말 정도에 풀에 엄청난 번식을 시작해서 겨울에 월동한 후 봄에 엄청난 피해를 입히므로 응애를 없애기 위해서라도 반드시 지면 가까이까지 제초작업을 한다.
- 포장은 3중 포장으로 택배판매에 유리하게 하고 있다.
- 품질관리
 - 국립농산물품질관리원에서 친환경 전환기유기농산물 인증 (제14-07-2-22호)을 받아 영광포도원에서 생산하는 모든 품종을 대상으로 인증을 받았다.
 - 농산물이력추적관리등록을 통해 영광포도원에서 생산하는 모든 상품에 대해 소비자가 상품의 이력을 추적 조회하여 생산자와의 신뢰가 형성되며 상품에 문제가 발생시 생산자가 책임을 지는 시스템을 운영하고 있다.
- "영광포도원"이라는 브랜드를 사용하고 있으며, 친환경 전환기 유기농산물 품질인증으로 농원에서 생산하는 모든 품목을 대상으로 하고 있으며, 포도의 특성에 대한 연구로 더 좋은 품종을 개발하는데 노력하고 있다.
- 상품 생산은 유럽종 포도 32품종(3색 포도 출하)을 재배하여 출하하고, 강도포수형 개발로 안정적 포도생산
- 광고 및 홍보, 출하 및 거래처 관리전략
 - 영광농원 홈페이지(<http://kangpodo.com/>)를 통해 포도재배기술에 관한 정보, 농장 재배품목소개, 상품소개, 기타 고객들을 위한 메뉴를 구성하여 영광농원의 포도를 홍보함과 동시에 농원 브로셔를 제작하여 상품을 구매하는 고객들에게 동봉하여 홍보하고 있다.
 - 홈페이지를 통한 전자상거래와 전화주문 등을 통해 출하하고, 자체 포도 예약 판매행사 및 10주년 행사 등을 마련하여 포도를 판촉하고 있다. 특히 껍질까지 먹는 포도로 고객의 욕구로 충족시키고 있다.
 - 출하형태는 직거래 70%(현장판매), 인터넷 30%로 구분되며, 특징적인 맛과 색, 모양으로 시장을 선도하고 있다.
- 상품배송은 택배판매를 고려하여 수송성이 강하고 맛이 좋은 포도를 생산하여 3중 포장으로 판매하고 있다.
- 주요 기술 발표 및 성과

1. 캠벨의 알슈기가 필요없는 자연수정의 원리 정립 및 기술개발 (2001년)
2. 포도열과의 원인을 규명하고 열과를 방지하는 기술개발 (2001년)
3. 캠벨과 MBA(마스캇베리에이)등 2배체 포도의 화진예방법 개발 (2001년)
4. 2배체 포도의 "강포도수형" 개발 (1999년)
5. 4배체 포도의 유핵재배를 위한 "4배체 거봉계 포도의 강포도수형" 개발 (2000년)
6. 캠벨과 MBA의 안정적 착과를 위한 세력조절지 사용법 개발 (2000년)
7. 캠벨과 MBA등 2배체포도재배의 노동력 절감기술 개발 (2001년)
8. 웨이크만식의 수세조절 문제점과 주지연장법 개발 (2002년)
9. 강포도수형의 기본원리 발표 (2002년)
10. 유럽종포도의 안정적 재배를 위한 수형개발 (2002년)
11. 유럽종포도 30종의 재배방법 연구 (1998년 - 2007년)
12. 하우스 자동화 시스템 개발 (2001년) - 환경제어시스템
13. 자동관수장치 개발 (2003년)
14. 배나무 Y자 수형의 문제점과 수정보완 수형 개발 (2006년)
15. 경핵기의 중요성 발표 (2007년)
16. 와인전용품종의 생산기술 개발 (2008년) - 까버넷쇼비뇽, 메를롯, 샤도네이등 9종류

제 5 장

JDI

결론 및 정책제언

제 1 절 결 론

제 2 절 정책제언

제 5 장 결론 및 정책제언

제 1 절 결 론

현재 우리 농업은 사양화할 것인가, 아니면 새로운 활로를 찾아 산업으로서 존립가능한 농업으로 만들 것인가의 중대한 선택의 갈림길에 서있다. 개방화 및 노령화사 가속화되고 농업부문의 구조조정이 부진할 경우 우리 농업의 성장가능성은 기대하기 어려울 것으로 예상되지만, 반면에 기존의 영세농, 고령농에서 젊은 농업경영인에 의한 대규모 기업농으로 전환이 이루어질 경우 경쟁력의 확보가 가능하게 될 것이다.

보호위주의 농정기조를 유지하는 것은 우리농업의 수명을 연장하는 방편은 될 수 있으나 근본적인 대책을 수립하지 않으면 오래 갈 수 없다는 것은 주지의 사실이다. 향후 우리 농업이 보호 및 토지집약적 생산방식에서 기술·자본집약적인 생산방식으로 전환하고 시장원리와 기업가적 경영마인드로 무장하게 될 경우 산업적 경쟁력을 확보할 수 있을 것이다.

이러한 농업경영의 성공적인 변신은 농업경영의 주체인 인적자원의 개발과 매력적인 상품개발이 매우 중요한 역할을 한다. 도전정신과 열정을 가지고 지식과 자본을 갖춘 정예농업인 양성이 매우 시급하며, 젊고 유능한 인재들이 농업을 부가가치가 있는 산업으로 인식하고 지속적으로 농업분야에 유입하게 될 때 다양한 농업 비즈니스의 창출이 가능하게 될 것이다. 최근 소비자는 웰빙, 건강, 안전한 먹거리 등을 중시하며 이러한 농산물의 맛, 기호, 안전성을 기반으로 외국의 수입농산물과 차별화된 소비트렌드를 보이고 있음에 따라 농업부문의 새로운 상품개발도 이러한 트렌드에 맞추어 추가적인 부가가치를 창출하는 것이 필요하다.

결국 농업부문의 새로운 변신의 핵은 사람에 있다. 새로운 수요창출을 위한 소비자니즈의 파악 및 상품기획 능력을 갖추고 시장중심의 농업환경에 능동적으로 적응하는 정예 농업경영인, 이들의 자율과 창의를 기초로 자생력을 갖춘 전문 경영체로 성장할 때 새로운 사업기회를 주체적으로 창출할 수 있으며 경쟁력을 갖출 수 있다.

이러한 정예농업경영인의 육성과 더불어 농업경영의 발전모델을 강구하는 것도 매우 중요하다. 농업여건 특히 경영체 차원의 노동 및 자본조건과 지역 및 지형조건 등

이 다양하게 나타나고 있는 상황에서 농업경영인이 경영의 안전성과 효율성을 동시에 추구하기에는 많은 어려움이 상존한다. 즉 다양한 유형의 농가와 다양한 작목편성, 농지유동화 및 지역농업의 생산구조를 정확히 이해하고, 농가단위 및 지역단위에서의 노동력, 농지, 기계·시설, 축종별 보유규모, 기술 및 정보활용 등을 종합적으로 고려한 농업경영모델이 필요하게 되는 것이다.

본 연구에서는 농가차원의 경영요소를 기반으로 한 표준경영모델을 개발하려 하였으나, 초기 조사설계에서 이러한 경영요소를 충분히 파악할 수 있는 조사표를 작성하지 못하였고, 조사과정에서도 정확성을 기하지 못해 경영요소 및 경영성과를 기반으로 한 표준경영모델의 개발은 실패하였다. 다만 조사를 통해 고소득 농가의 성공요인으로 규모화, 높은 생산기술, 고품질상품생산에 기반하고 있으며, 농업소득 1억원 이상의 고소득 농가의 경우 농업소득 1억원 이하의 농가보다 농업조직의 참여를 통한 정보획득, 브랜드 활용, 홍보강화, 경영계획과 경영관리 등의 부문에서 보다 활발하게 참여하고 활용하고 있다는 점을 확인할 수 있었다.

또한 고소득을 올리는 농가의 여건 및 농업경영인이 추구하고자 하는 방향을 고려하여 5가지의 경영모델을 제시하였다. 즉 경영규모를 기반으로 하여 고소득을 올리는 대규모지향 경영모델, 유통지향형 경영모델, 틈새시장형 경영모델, 신기술지향형 경영모델, 신상품추구형 경영모델 등으로 구분하여 제시하였고, 이러한 경영모델별로 사례 농가를 제시하였다.

전술한 정예 농업경영인의 육성과 고소득 경영모델의 설정을 통해 전라북도의 많은 농업인들이 성장발전하기 위해서는 몇 가지의 정책적 지원 및 노력이 뒤따라야 하는 것이 전제되어야 한다. 이러한 정책적 제언은 2절에서 다루기로 한다.

제 2 절 정책제언

1. 정예농업경영인 육성 기본방향

첫째, 농업인력의 수급 전망에 관한 장단기적으로 분석이 지속적으로 이루어지고 이러한 결과가 농업인력 수급 정책에 반영되어야 한다. 전라북도 차원에서 5년 주기의 농업인력 수급전망을 통해 인력육성계획을 추진하는 것이 바람직하며, 세부계획으로

정예농업인 육성방안을 수립하도록 한다.

둘째, 정예 농업인력양성을 위한 교육체제의 확립이 필요하다. 이를 위해서는 전라북도 농업인력개발원은 전라북도 내의 농업교육·훈련기관 중의 교육과정, 세부 교육 내용, 교육기간, 담당 강사 등의 정보를 총괄 관리하며, 중복되는 교육프로그램을 배제하고 기관별 특성화 교육을 추진하도록 한다. 전라북도 농림수산물식품국 내에는 농업인력에 관한 정책을 보다 효율적으로 총괄, 조정할 수 있는 전담부서 또는 위원회를 두며, 각 시군 단위의 협의회는 물론 이와 연계된 품목별, 작목별, 수준별 산학관연협력을 위한 운영체계를 구축하도록 한다.

셋째, 농업분야에 신규 진입한 농업인력을 정예 농업경영인으로 체계적 성장 또는 발전시키기 위해 연차별 교육계획을 수립하여 훈련시키도록 하며, 농업경영컨설팅 사업 및 코칭제도의 도입을 통해 문제점을 해소하고 발전전략을 수립하는 등 지속적인 지원을 하도록 한다.

2. 코칭제도의 도입

최근 국내외 기업들 사이에서 경쟁력강화를 위한 전략적 수단으로 코칭제도를 도입하여 운영하는 사례가 많아지고 있다. 미국의 세계 최대 글로벌 코치양성전문기관인 CCU(Corporate Coach University)는 "코칭은 코치와 발전하려고 하는 의지가 있는 개인이 잠재능력을 최대한 개발하고, 발견 프로세스를 통해 목표설정, 전략적인 행동, 그리고 매우 뛰어난 결과의 성취를 가능하게 해주는 강력하면서도 협력적인 관계이다."라고 정의하고 있다²⁰⁾. 즉, 코칭이란 코치가 코칭을 받는 사람에게 직업적 또는 개인적인 성과를 향상시키고, 삶의 질을 높이는 데 도움을 주는 지속적인 파트너십이다. 코치는 경청하고 관찰하는 데 있어서 고도로 훈련을 받은 사람이며, 개개인의 특성에 맞게 그들의 필요에 접근해가는 방법에 숙련된 사람들이며, 코치는 사람들이 스스로 전략과 해결책을 도출하도록 지도한다.

현재 고소득농업인 육성을 위한 과제는 농가 및 조직 단위에서 사업성이 높은 농업경영기술의 확립 및 확산을 어떻게 수행할 것인가라는 점이다. 최근 들어 농업경영

20) <http://mindview.kr>

자들은 농업기술, 마케팅 및 비즈니스의 결합을 통한 고객의 가치증진을 통해 고소득을 확보하는 것에 최우선을 두고 있으며, 농업경영 상의 리스크를 최소화하는 것에 관심을 가지고 있다.

이와 더불어 공공부문에서는 농업경영인이 시장에서 경쟁력을 갖도록 연구를 통한 기술지원과 농업경영 유형별로 성공모델을 개발보급 하는 것이 당면과제이다.

농업경영인 및 공공부문의 관심 및 과제의 공통적인 사항은 현장 농업경영인에 대해 어떤 형태와 방법으로 공공지원을 수행하고, 과학적이고 유용한 농업경영기법을 수익으로 연계할 수 있는 방법을 찾는 일이다.

코칭은 바로 이런 과제를 해결하는데 중요한 역할을 할 수 있을 것이다. 농업경영 전문가의 특질과 장점을 활용하여 기존의 컨설팅 사업 이상의 효과를 가져 올 수 있는 코칭사업을 수행할 경우 농업경영인의 경영기술을 한층 더 높일 수 있을 것이다.

농업경영 부문에서 기술과 비즈니스를 담당하거나 업무를 소화할 수 있는 전문가는 많지 않은 실정이다. 어쩌면 그런 전문인력을 양성하는 공급처도 마땅치 않은 실정이다. 사업적 관점에서 농업경영을 수행하고, 농업경영비즈니스 역량을 지원할 전문가 인력집단을 육성·지원하기 위하여 코칭제도의 도입을 제안한다.

3. 농업경영 컨설팅제도의 강화

컨설팅(Consulting)은 특정 대상에 대하여 해당분야의 전문가가 자신의 전문지식을 활용 하여 문제점을 분석하여 구체적인 해결방안을 제시하여 주는 것이다.

농업경영 컨설팅은 농가의 당면한 경영·기술상의 특정 문제를 해결하기 위하여 그 문제에 관한 전문적인 지식을 갖춘 사람이 문제의 해결방안을 강구한 후 농가에 제시하여 경영체가 경영을 개선해 나갈 수 있도록 유도하는 것이라고 정의할 수 있다.

농업발전을 위해서는 정부의 농업구조개선 노력 및 지원제도도 중요하지만 농업인의 경영능력에 따라 경영 성과가 차이가 크게 나타나므로 무엇보다도 농업의 주체인 농업경영인의 경영혁신 노력이 가장 필요하다. 이를 위해 농업경영인은 과학적인 경영혁신 기법을 도입하여 농업인 스스로 자기의 경영수준이 어느 정도이고, 무엇이 문제이며, 무엇을 보완하여야 보다 더 발전할 수 있는지 생산에서 판매에 이르는 경영과정 별로 조목조목 진단하여 경영을 개선해 나가야 한다.

그러나 기업과 달리 개별 농업경영인은 획득가능한 정보의 한계, 비교분석 능력 등의 제약이 따르기 때문에 경영자 스스로 자기경영을 진단하고 경영개선 사항을 찾아내어 실천하기는 매우 어려운 실정이다. 따라서 농업인들의 농가경영혁신 노력을 뒷받침하고, 농업인 지도 효율성을 제고하기 위해서는 농업경영 컨설팅을 강화하여야 한다. 즉 농업경영인의 경영마인드 제고, 농가 벤치마킹 활동의 체계적 지원, 농업경영인의 경영·기술적 취약점 해결 중심의 경영 컨설팅, 현장문제 해결 중심의 컨설팅, 농업경영인이 필요로 하는 정보 제공을 위한 경영·기술정보 제공 채널의 다양화 등 농가경영체의 경영개선을 위한 현장밀착형 컨설팅 기능을 강화해야 한다.

현재 10여년의 농업경영컨설팅 사업이 추진되어 왔으나, 컨설팅 업체의 난립과 축산분야 편중, 컨설팅 수혜능가 제한 등과 같은 문제점이 나타나고 있다. 농업경영컨설팅사업의 문제점을 보완하는 제도적인 개선과 기능을 강화하여 정예농업경영인을 육성하고 농가의 경영개선에 효율적인 사업이 되도록 해야 할 것이다.

또한 농업경영에 대한 진단과 함께 경영실태조사, 문제점분석, 해결방안 제시 등을 할 수 있는 “전라북도 농업경영컨설팅단”을 도내 대학교수, 농협, 농업기술원, 선도 또는 전업농업인을 중심으로 조직하여 운영하는 방안이 필요하다.

4. 현장 중심의 교육 및 연구지도

신지식과 기술, 경영능력을 갖춘 정예농업경영인을 적극 양성하기 위해 농업교육체계를 개편하고 이와 관련된 연구지도를 활성화하는 것이 필요하다.

농업교육 목표는 개별 농가단위 맞춤형 교육으로 농업인이 고소득을 올리는 '돈되는 교육기회를 제공'하고 젊고 유능한 신규인력의 유입을 촉진시키는 데 두도록 한다. 이는 농업시장의 개방 확대와 고품질 안전 농산물을 선호하는 소비자의 욕구 등에 대응해 농업인이 변화에 신속히 적응하고 변화를 선도할 수 있도록 자생력을 키우고자 하는 고민에서 출발한 것이다.

특히 특화 품목에 대한 신기술, 유통, 마케팅, 2·3차 산업과의 연계 교육 등을 농업인력개발원과 대학, 농협 등이 협의체를 구성하여 실시하도록 지원하는 것도 필요하다. 이는 지역교육기관의 효율적인 역할분담을 통한 역량 결집으로 지역별 특성을 고려한 교육과정을 운영하기 위함이다.

또한 체계적인 “연구교육지도”의 연계를 통하여 농업 현장중심의 활동을 강화해야 한다. 먼저 산·학·관·연 협조체제를 중심으로 “연구컨소시엄”을 구성하여 운영하도록 한다. “연구컨소시엄”에서는 농업인들이 현장에서 어려움을 느끼는 기술적인 문제점에 대한 연구프로젝트를 개발하고, 현지 농업인들과 공동으로 연구를 수행하여 농업 현장에서의 노하우를 형성한다. 이를 위해 농업인력교육원과 농학계 대학을 중심으로 “연구컨소시엄”을 시범적으로 운영하고 그 결과를 토대로 확대하도록 한다.

더불어 효율적인 농업지식의 보급 및 농촌지도를 위하여 농업인과 농업분야 연구자, 그리고 관련 산업체가 함께 참여하는 “연구회”의 결성을 촉진한다. “연구회”의 활동을 통하여 농업인과 연구자, 산업체 간의 적극적인 상호작용으로 농업활동에서 나타나는 여러 가지 문제를 해결할 수 있는 지식과 기술을 보급할 수 있도록 한다. 한편 연구회가 참여하는 “농업분야 현장연구제도”를 도입하여 연구회의 활동에 대한 지원체제를 강화한다.

5. 품목별 농업인 연구모임 조직화 지원²¹⁾

1) 품목별 농업인 연구모임의 활성화

정예농업인력의 육성을 위해서 가장 중요한 것은 정책적 차원의 교육과 훈련을 통해 이루어질 수 있으나, 농민 스스로의 자구노력을 통해 농업인력을 양성하는 방법 역시 매우 효과적일 수 있다. 이러한 측면에서 볼 때 품목별 농업인들의 연구모임을 통해 상호기술을 개발하고 보급하는 과정 역시 정예농업인력을 육성하는 하나의 수단으로 볼 수 있다.

농업이 경쟁력을 확보하기 위해서는 가격경쟁력과 품질경쟁력을 제고시켜야하고 이를 위한 수단으로 규모의 경제를 달성해야 한다. 그러나 개별 농가단위에서 규모의 경제는 매우 어려운 상황임을 감안하여 생산자조직화를 통한 규모의 경제를 실현하는 것이 바람직하다. 이를 위해 각 품목별 농업인연구모임을 활성화시키는 것이 하나의 방편이 될 수 있다.

21) 고순철 외, 품목별 농업인 연구모임의 효율적 운영방안, 농촌진흥청 연구용역보고서, 2005. 12의 내용을 수정·보완.

2) 생산자조직간 협력체제구축

우리 농업은 영세한 농업구조하에 농산물 시장개방의 국제적 추세에 대응하여 각 품목의 경쟁력 강화를 위해 노력하고 있다. 이 과정에서 농가의 영농활동을 가로막는 장애요인을 제거하는 노력은 모든 생산자의 과제이며 향후 발전방향이라 할 수 있다. 이러한 현실적 장애는 생산자나 생산자조직의 개별적 힘으로는 어려운 공동의 과제이다. 품목별 농업인 연구모임조직의 육성도 이러한 맥락에서 현존하는 여러 생산자단체나 조직과의 협조체계 확보를 위한 노력을 기울여야한다. 특히 농업이 갖고 있는 지역적 특수성 및 농촌지역 사회의 대면적 관계를 활용하여 자원과 정보를 공유하고 조직이나 단체 간의 기능분화를 통한 협력체계를 구성하는 것이 필요할 것으로 본다

특히 행정기관의 제도적 지원, 농협의 유통, 농촌지도기관의 지도활동, 지역대학의 연구 및 교육기능 등은 협조체계 확보를 위해 이미 어느 정도 기능분화가 이루어져 있는 상태이다. 이러한 각각의 관련 기관간 네트워크 형성이 이루어진다면 각 개별생산자단체들은 공동의 역할을 수행할 수 있는 기반을 가지게 될 것이다. 보다 구체적으로 지역단위에서 시장교섭과 판로개척 등의 사업을 품목별로 공동으로 수행하거나 지역단위 인력의 풀(pool) 운용 사업, 시설의 규모화·계열화 등으로 비용을 절감하고 전문성도 높일 수 있을 것이다. 이러한 과정에서 품목별 생산자단체가 공동으로 경영인력이나 마케팅 전담인력을 공유하는 등의 장점도 활용할 수 있을 것이며, 지역 여건상 전략사업에 대한 모색이 어려운 단체들이 통·폐합되는 부수적 효과를 가질 수 있다.

3) 농촌지도사에 대한 역량강화 프로그램 도입

품목별 농업인 연구모임의 발전단계에서 일선 농촌지도사들의 노력은 아무리 강조하여도 지나침이 없다. 비록 품목별 농업인 연구모임의 역할과 발전의 필요성이나 중요성을 인식하고 있다 하더라도 일선 현장의 농촌지도사들에게 부과되고 있는 역할부담을 고려할 때 품목별 농업인 연구모임에 대해서만 집중을 요구할 수 없는 실정이다.

이런 면에서 품목별 농업인 연구모임의 활성화를 위해서는 일선 농촌지도사에 대한 지원제도가 마련되어야 할 필요가 있다. 첫째, 품목별 전문지도연구회를 활성화하는 지원제도를 도입할 필요가 있다. 우수 육성사례에 대한 인센티브도입, 연구회 활동 및

연구회별 연계활동을 위한 기금지원 등은 이를 위한 기본적 방안이 될 것이다. 둘째, 품목별 전문지도연구회의 능력향상을 위한 전문적 교육과정이나 워크숍을 개발하여 전라북도 농업기술원 차원에서 정기적으로 교육활동이 이루어져야 한다. 현장 위주의 컨설팅, 생산기술 위주의 지도활동보다는 유통이나 판매를 위한 기술 및 정보습득, 이를 위한 지역내 인적자원의 발굴, Pool 형성과 활용은 개인적 차원의 능력부족을 보완할 수 있는 계기가 될 수 있다.

6. 농업교육이력제 도입

전문성 있는 농업교육기관에 의해 교육이 기획되고 추진되는 것이 중요하며, 농업교육이력제를 도입해 개인별 교육실적을 관리하는 것도 중요하다. 교육을 수료했을 때 이수증을 주고 관련기관에서는 이를 잘 관리한 후 정책지원을 할 때 교육이수 정도에 따라 차등을 두는 방법을 같이 시행하도록 한다.

농업후계인력 확보에 있어서도 영농과정 진입에서부터 점점 성장해 가는 모델을 보여줘야 새로운 인력이 농업분야에 들어올 것이다. 따라서 농업교육 이력과 자격증 등을 연계한 농업생산 자격체계 도입 및 농업인 경력모형을 개발할 필요가 있다.

7. 농업경영 장부 기록사업 추진

농가의 농업경영인은 자신의 농업경영활동을 정확히 기록하고 이를 집계·결산하여 분석함으로써 스스로의 취약점과 개선을 필요로 하는 부분을 찾아내고 이를 개선하는 일련의 과정을 반복함으로써 성장 발전하게 된다.

이러한 성장·발전의 기초자료가 경영장부이며 이를 정확히 기록하는 것이 필요하다. 농업경영장부를 기록하는 농업경영인들이 많지 않으므로 전라북도 차원에서 농업경영 장부 기록하기 운동을 전개하고, 우수 기록자에게는 연말 시상과 더불어 농업경영컨설팅 대상농가로 지정하는 인센티브를 제공하도록 한다. 이를 위해 전라북도는 농업경영장부를 제작하여 농업경영인들에게 배포하도록 하며, 기장과 경영개선에 관한 교육 및 현장농가를 방문하여 올바른 기장 기준 및 방법 등을 확인하고 지도하는 것이 필요하다.

이러한 농업경영장부 기록은 농장을 경영하는 농업경영인이 제한된 농지와 노동력의 효율적 운영을 위하여 경영능력을 지속적으로 진단하여 최소비용으로 최대의 소득을 올릴 수 있는 과학영농을 실천하기 위함이다.



JDI

참고문헌

참고문헌

- 강대구, 정예농업인력 육성방안, 『농업인력정책의 문제와 과제』, 한국농촌경제연구원, 연구자료D234_10, 2007. 12.
- _____ 외, 농업인력 구조변화에 따른 정예농업인력 육성방안 연구, 농업교육과 인적자원개발, 제37권(1), 한국농업교육학회, 2005.3
- 강봉순·문팔룡, 농업소득의 결정요인분석, 한국개발연구원, 1977
- 강종원, 강원도 정예농업인력 육성방안, 강원발전연구원, 2007
- 고순철 외, 품목별 농업인 연구모임의 효율적 운영방안, 농촌진흥청 연구용역보고서, 2005. 12
- 구재서, 개정 농업경영학, 선진문화사, 1999
- 김사균, 최영찬, 우수농업경영체 발굴육성사업의 전망과 비판적 제언, 한국농촌지도학회 12(1), 2005
- 김진모, 농업인력 육성방안, 농어촌과 환경 94호, 농어촌연구원, 2007.3
- 농림부, 농림업 주요통계, 2006
- 민승규, 경쟁력있는 농업경영체 육성, Issue Paper, 삼성경제연구소, 2008.2
- 박준기 외 2인, 저소득농가의 농가경제 실태 분석, 한국농촌경제연구원, 2005.4
- 박진환, 농업소득을 결정하는 요인분석, 농업경제연구 제2권(1), 한국농업경제학회, 1959
- 심영근·이상무, 새로쓴 농업경영학의 이해”, 삼경문화사, 2003
- 윤호섭, 농업인력의 확보 유지 및 교육 훈련 방안, 한국농촌경제연구원, 1992
- 이동필 외, 도농간 소득 및 발전 격차의 실태와 원인분석, 한국농촌경제연구원, 2004
- 이재한, 농업소득을 결정하는 요인분석, 농업경제연구 제7권(1), 한국농업경제학회, 1964
- 이정환, 농가소득의 결정과 분배, 한국농촌경제연구원, 1987
- 최재혁, 고석남, 한국의 농가소득 결정에 미치는 요인분석, 산업경제연구 18(3), 한국산업경제학회, 2005 pp.1139-1159
- 하서현, 농업경영학, 강원대학교출판부, 2005

정명채 외, 농업전문인력의 확보와 교육훈련에 관한 연구, 한국농촌경제연구원, 1991

정철영, 지식기반사회에서의 농업인력 양성, 농업교육과 인적자원개발 33(4), 한국농업
교육학회지, 2002

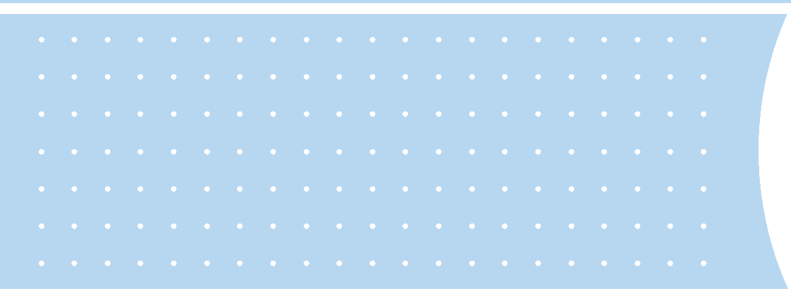
_____, 농업인력 육성의 현안 및 과제와 대책, <http://cafe.daum.net/mjsejrgghks>

정호근, 우수곤, 농업인의 경영능력 향상을 위한 의사결정 요령, 농업경영정보, 농촌진
흥청, 2005

통계청, 농업총조사, 2005

木村伸男, 現代農業經營の成長理論, 農林統計協會, 2004

<http://mindview.kr>



10 11

정예농업인 조사표

담당공무원 확인		
○ 소 속 :	시군	읍면
○ 확인자 :	직급	성명

(2007. 1. 1 - 2007. 12. 31 기준)

□ 기본현황

성 명	(남·여)	출생년도	(세)	영농참여 가족 수	명
주 소					
전화번호	(핸드폰)				
영농경력	년	교육 참여 횟수	회		
E-mail			참여조직체		

□ 경영규모

주 품 목		친환경실천면적	㎡(유기,무농약,저농약)
경영규모	경종	전체 ㎡(논 밭)중 남의논밭 : ㎡(논 밭)	
	축산	한우 두, 젖소 두, 돼지 두, 닭 천수, 기타	

□ 지난 1년간 농축산물 판매총액

판매액	농산물①	()천원		
	축산물②	()천원		
	가공품	매출액③	()천원	
		원재료 구매액	내부	()천원
	외부		()천원	
계	()천원 ①+②+③			

※ 농축산물판매액은 가공품 원재료로 이용하는 부분을 포함한 총액으로 기입하고, 가공품 원재료 구매액에 반드시 해당금액을 기입

※ Ex : 배추를 원재료 상태로 1,000만원 시장출하하고, 김치재료로 300만원 사용할 경우 배추매출액 1,300만원으로 기입하고, 원재료 내부 구매액 300만원으로 기입

□ 고소득을 올리게 된 사유 중 비중이 높은 것부터 순서대로 3개 선택

- 대규모 () 친환경실천 () 높은 생산기술()
- 고품질 () 가공판매 () 시장정보 활용()
- 상품홍보() 거래교섭력 강화 () 기타()

농축산물 출하방법(합계 100%)

- 직거래(%), 수집상(%), 계통출하(%), 공동출하(%),
시장개인출하(%), 기타(%)

농축산물 홍보 여부 및 방법

- 안한다()
- 한다()
 품목1 (), (), 품목 2(), (), 품목 3(), ()

홍보방법		
① TV활용	② 홈쇼핑활용	③ 인터넷활용
④ 신문잡지활용	⑤ 전단지 활용	⑥ 기타

Ex : 꾀감을 홈쇼핑광고로 판매할 경우 : 품목1 (꾀감),(②)로 기입

농축산 가공품 판매

- 품목 1() 품목 2() 품목 3()
- 주원료() 주원료() 주원료()
- 가공수준 :
 품목 1() : ① 1차 가공, ② 2차가공, ③ 완제품
 품목 2() : ① 1차 가공, ② 2차가공, ③ 완제품
 품목 3() : ① 1차 가공, ② 2차가공, ③ 완제품

Ex1 : 배추를 절임배추로 가공판매했을 경우 : 품목1 (절임배추), 주원료(배추),
①1차가공 으로 기입

Ex2 : 배추를 김치로 가공 판매했을 경우 : 품목1 (김치), 주원료(배추), ③완
제품으로 기입

경영관리 실태

다음의 작성 예를 보시고 느끼는 정도에 따라 기입해 주시기 바랍니다.

경영활동은 장기경영목표에 따라 수행하고 있다	5 4 ③ 2 1
--------------------------	-----------

느끼는 정도 : ⑤ 매우 최선을 다하고 있다. ④ 최선을 다하고 있다. ③ 보통이다.
② 그렇지 못하다 ① 전혀 그렇지 못하다.

1	외부의 연구회, 협회 등에 자발적으로 참가하고 있다	5 4 3 2 1
2	인터넷, 통신망 등 정보활용 능력이 충분하다	5 4 3 2 1
3	경영활동은 장기경영목표에 따라 수행하고 있다	5 4 3 2 1
4	경영방침에 따라 장기경영계획을 세우고 있다	5 4 3 2 1
5	이익계획, 자금계획, 판매계획 등을 세우고 있다	5 4 3 2 1
6	자재구매시 시장조사를 하고 가장 좋은 조건으로 구매한다	5 4 3 2 1
7	수입 지출상황을 장부에 기입하고 있다	5 4 3 2 1
8	수시로 시장조사, 시장분석을 적극적으로 수행하고 있다	5 4 3 2 1
9	생산원가 계산을 하고 있다	5 4 3 2 1
10	고객명부를 관리하여 적절히 활용하고 있다.	5 4 3 2 1

□ 농지 및 재배현황

(단위 : m², kg, 친원)

일련 번호	재배작목	면적	하우스 면적	소유구분 (자기,임차)	친환경농업		수량	조수입	경영비	품질수준 (고,중,저)	조작참여 여부	브랜드활용 여부	공동개신제 참여여부
					면적	형태							
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													

※ 친환경농업형태 : 유기농, 무농약, 저농약 ※ 조직 : 작목반, 영농법인, 클러스터 사업단 등

□ 축사 및 사육현황

합계	축종	평균 사육두수	축사면적	조사료 채배면적	경영 형태	친환경농업		조사인	경영비	평균출하등 급	조직참여여 부	브랜드 활용여부	공동개신제 참여여부
						두수	형태						
1													
2													
3													
4													
5													

※ 경영형태 : ○ 한우 : 일관경영, 번식경영, 비육경영 ○ 양돈 : 일관경영, 번식경영, 비육경영

○ 양계 : 종계경영, 산란경영, 육계경영

※ 출하두수 : 두수, 린수, 유광 등을 기입

※ 출하등급 : 축산물 등급기준에 따른 평균 출하등급

[참고자료]

작목별 수입분석

품목	면 적 (ha)	생산량 (kg)	조수입 (천원)	10a(300평)		비 고
				생산량(kg)	조수입 (천원)	
쌀	11.4	59,394	101,688	522	892	
노지배추	6.5	435,760	100,685	6,704	1,549	
노지무	5.7	287,109	101,346	5,037	1,778	
시설고추	0.71	26,227	101,345	3,694	14,274	
시설토마토	0.61	46,372	100,768	7,602	15,995	
시설수박	2.3	85,562	103,040	4,122	4,480	
시설딸기	1.1	35,156	104,445	3,196	9,495	
시설가지	0.4	61,760	102,300	15,440	25,575	
시설상추	1.8	7,864	104,994	4,369	5,833	
파프리카	0.34	34,411	102,925	10,121	30,272	
장미	0.45	435,357본	101,876	96,746본	22,639	
국화	0.76	428,867본	101,215	54,287본	12,812	
인삼	0.67	4,161	100,755	621	15,038	
사과	2.2	47,366	103,532	2,153	4,706	
배	2.5	66,175	100,725	2,647	4,029	
포도	2.1	40,908	101,451	1,948	4,831	
표고버섯	13천본	21,008	106,041	1,616	8,157	
느타리버섯	410평	31,468	100,192	7,675	24,437	
한육우	76두		100,092		1,317	
젓소	39두		100,191		2,569	
돼지	1,053두		100,035		95	
닭(육계)	276천수		100,188		363원	

※ 2005년 농촌진흥청에서 발표한 농축산물 소득표에 의거 산출

※ 10a당 소득 : 표고 1,000본, 느타리 100평, 한육우·젓소·돼지는 두, 닭은 수당
소득

고소득 농업인 경영실태 조사 실시요령

I. 조사개요

□ 조사목적

- 농축산물판매액 5천만원 이상의 잠재 고소득농업인을 1억원 이상 고소득농업인으로 육성하기 위해 농가의 경영실태 조사를 통해 새로운 경영모델을 개발하여 활용하기 위함

□ 조사시기

- 조사기준시점 : 2007. 12. 31 현재
- 조사대상기간 : 2007. 1. 1 ~ 2007. 12. 31(1년간)
- 조사기간 : 2008. 2. 29 ~ 2008. 3. 22

□ 조사대상

- 조사대상기간 동안 전라북도에 거주하고 농축산물판매액이 5천만원 이상인 농가
 - 조사대상농가 : 5,800호 정도
 - 5천만원~1억원 4,225호, 1억원 이상 1,600호

《농가의 개념》

- 2007. 12. 31현재 논·밭 등 경지 300평 이상 직접 경영하는 가구
 - 경지란 지목에 관계없이 작물재배가 가능한 논이나 밭(과수원 포함)
 - 직접 경작이란 경지의 소유여부와는 관계없이 실제 본인이 경작하는 경우
- 연간 농축산물 판매금액이 50만원 이상으로 농업을 계속하는 가구
 - 수확시기와 관계없이 자가생산한 농축산물의 판매(외상판매 포함)금액이 지난 1년간 50만원 이상인 가구
 - “판매금액”이란 순이익이 아니라 경영비를 포함한 총 판매금액

II. 조사표 작성요령

□ 기본현황

1. 성 명 : 가구원 중에서 농업에 대한 전반적인 책임을 지고 농업경영을 총괄하는 경영주의 성명을 기재하고 남·여로 구분
2. 출생년도 : 주민등록(호적)과 관계없이 실제로 태어난 연도 및 나이 기재
(예) 1963(44세) - 조사시점 2007년
3. 영농참여 가족 수 : 영농활동을 주로 하는 가족의 참여자 수
4. 주 소 : 주민등록상의 주소가 아닌 농업에 종사하며 실제 거주하는 주소
5. 전화 및 핸드폰 : 경영주와 연락 가능한 전화 및 핸드폰
6. 영농경력 : 실질적으로 농업에 종사한 기간
7. 교육실적 : 영농과 관련한 과거 5년간 교육참여 횟수(2003-2007)
8. E-mail : 경영주의 이메일, 경영주의 이메일이 없을 경우 경영주에게 전달 가능한 이메일
9. 참여조직체 : 경영주가 참여하고 있는 영농조합 또는 작목반 등

□ 경영실태

1. 주품목 : 경영주가 재배(사육)하는 품목 중 주 소득원으로 하고 있는 품목
2. 친환경실천면적 : 경작면적 또는 사육하고 있는 가축 중 친환경농업을 실천하고 있는 면적 또는 가축수를 기재하고 인증단계를 기재
단) 자가소비를 목적으로 재배하였거나, 자연적 또는 사전 계획없이 친환경농업을 실천한 경우 제외
3. 경영규모
〈경종〉
○ 논이란 지목과 관계없이 물을 이용하여 논벼, 미나리, 연근 등의 작물을 주로 재배하는 경지로 남의 논을 경작하는 경우도 포함
※ 남의 논·밭 : 다른 사람의 논을 빌린 차용지, 국유지, 하천부지, 종중논·밭 등

○ 밭이란 지목과 관계없이 논에 벼를 재배하지 않고 과수, 채소 등을 심어 밭으로 사용하고 있는 경우와 시설을 설치하여 시설작물만 재배하는 경우도 밭으로 포함(남의 밭 경작 포함)

- 과수원 및 임산물을 재배하는 경우도 밭으로 포함

단) 밤, 호두, 대추, 잣, 은행은 제외

〈축산〉

○ 송아지, 병아리 등 새끼 마리 수까지 조사, 월동을 위해 다른 곳에 일시 보관하는 양봉 및 식용 판매를 목적으로 기르는 개도 포함

단) 매매차익을 얻기 위해 관리하고 있는 가축, 애완용 및 관상용으로 기르는 가축은 제외

□ 지난 1년간 농축산물 판매총액

○ 2007년의 축산, 과수, 농작물, 가공제품 등 농가에서 직접 생산 판매한 금액으로 재고를 제외한 실제 판매한 금액을 기재

○ 판매금액이란 생산비를 제외한 순수익이 아니라 실제 판매하여 받은 총금액임

○ 수확한 농축산물을 가공하여 판매한 경우는 가공하기 전의 농축산물가격 및 가공품 가격 동시 기입

○ 임산물을 논밭에서 재배하여 판매한 금액도 포함

단) 밤, 호두, 대추, 잣, 은행은 제외

□ 고소득 사유

○ 농가와 대면면접에서 고소득을 올리게 된 사유를 선택하며, 고소득 사유 중 비중이 가장 높은 것부터 순서대로 3개 선택하여 1, 2, 3으로 기재

EX : 대규모 (1) 친환경실천() 높은 생산기술(3)

 고품질 () 가공판매 () 시장정보 활용()

 상품홍보() 거래교섭력 강화(2) 기타()

□ 농축산물 출하방법

- 농축산물의 출하방법별 그 비율을 기입(합계 100으로 맞추어야 함)
EX : 직거래(15 %), 수집상(30 %), 계통출하(%),
공동출하(45 %), 시장개인출하(10 %), 기타(%)

□ 농축산물 홍보방법

- 농가 단독 혹은 소속 조직체 차원에서 생산한 농축산물의 홍보가 이루어졌는지 확인하고 홍보를 했을 경우 홍보를 한 작목별로 홍보방법 기재

□ 농축산 가공품판매

- 농축산물을 가공하여 제품을 생산·판매하였을 경우 제품 품목별로 주재료 및 가공단계를 기재

□ 경영관리 수준

- 10개 질의 항목별로 응답대상자가 느끼는 정도에 따라 선택하도록 함(10개 항목 모두 기재)

□ 농지 및 재배, 사육현황

- 조사 대상농가에서 남의 논·밭을 임차하는 경우를 포함해서 실질적으로 경작하는 모든 작목 기재
- 면적은 작부면적(노지 및 하우스 면적을 합산)을 기록하며, 하우스면적은 별도로 기재(m²로 환산 기록)
- 소유구분은 작부면적에 대해 자가농지 및 임차농지 구분하여 기재하고 자가농지와 임차농지가 동시에 있을 경우 자가**%, 임차 **%로 기재

- 친환경농업은 친환경농업 실시 면적을 기재하고, 친환경형태는 유기농, 무농약, 저농약 상태를 기재
- 수확량은 총생산량을 kg으로 기재
- 조수입은 실제 생산량과 평균가격을 곱한 생산액을 기재함(재고액, 판매액과 관계없음)
- 경영비는 본인 및 가족인건비, 자가토지비용, 자기자본비용을 제외하고 재배작목에 투입된 비용을 기재
- 품질수준 : 재배작목의 평균적인 품질수준을 고, 중, 저로 구분 기재
- 조직참여 : 작목반, 영농법인, 클러스터 사업단 등 참여 여부를 참여, 미참여로 기입
- 브랜드활용 : 개인, 공동을 포함, 활용여부를 활용, 미활용으로 기입
- 공동계산제참여 여부 : 참여 여부를 참여, 미참여로 기입
- 축종 : 사육 중인 축종을 기입
- 평균 사육두수 : 연평균 사육두수를 기입
- 축사면적 : 사육을 위해 마련한 축사 면적을 기입(m²로 기입)
- 조사료재배면적 : 사육을 위해 재배한 조사료의 면적 기입(m²로 기입)
- 경영형태 : 각 축종별로 경영형태를 구분하여 기입
 Ex : ○ 한우 : 일관경영, 번식경영, 비육경영
 ○ 양돈 : 일관경영, 번식경영, 비육경영
 ○ 양계 : 종계경영, 산란경영, 육계경영
- 출하두수 : 연중 평균 출하두수(란수, 유량) 기입
- 출하등급 : 축산물 등급기준에 따른 평균 출하등급을 기입

전발연 2008-R-10

고소득 정예농업인 육성을 위한 표준경영모델 개발

발행인 | 신기덕

발행일 | 2008년 10월 31일

발행처 | 전북발전연구원

560-014 전북 전주시 완산구 중앙동 4가 1번지

전화:(063)286-9201 팩스:(063)286-9206

ISBN 978-89-92471-43-5 93320

본 출판물의 판권은 전북발전연구원에 속합니다.