

출 장 복 명 서

- 출장자: 국제농업연구센터 김윤식
- 출장지: 중국 운남성
- 출장기간: 2007년 6월 18 - 23 일(4박 6일)
- 출장 목적: 중국의 화훼산업 현황 파악 및 주산지 실태조사

□ 출장일정

날짜	일 정
18일(월)	이동 (인천 --> 昆明)
19일(화)	雲南省 農業科學院 園藝研究所
	- 穆鼎(Mu Ding) 교수 園藝研究所 실험포장 견학
20일(수)	이동(昆明 --> 斗南)
	斗南(Dounan) 화훼경매시장 (동양 최대 화훼경매시장)
	- 張力(Zhang Li)
	雲南 花中園藝有限公司 (심비디움 재배하는 한국 기업) - 張熙淑 사장
21일(목)	이동 (곤명시 --> 富民具)
	운남 德崩花卉有限公司 - 態崩(Xiong Li)
22일(금)	景星(Jing Xing) 소매시장
	이동 (곤명 --> 인천)
23일(토)	인천 도착

※ 통역: 丁仁展(Ding Ren Zhan) 원예연구소 연구원

□ 운남성 화훼시장 규모

- 화훼 재배면적인 1991년 16ha 정도였으나 1999년에 1,729ha, 2004년에는 10,600ha 이상으로 확대됨. 생산량도 1994년에 2억 1천만 송이에서 1999년에 11억 2백만 송이, 2002년에 23억 송이로 증가함. 생산액 규모도 1999년에 4억 7천만 위엔에서 2002년 34억 위엔에 이름. 수출은 1,800만 달러에 달함.
- 최근 10년간 농가수가 21,400호(2004년 기준) 이상으로 증가하였고, 관련 기업도 390개 이상됨. 운남성의 절화 시장 규모는 4억 1,500만 달러에 달하며, 이는 중국 전체의 50%에 달함.

- 전체 생산량의 80% 정도는 중국 내에서 판매되고 10-15% 정도만이 일본, 태국, 싱가포르, 대만, 홍콩, 한국 등으로 수출됨.
- 운남성에서 화훼산업이 발달한 계기는 세 가지임. 첫째는 화훼산업의 발전가능성을 일찍 깨달은 농가 덕분임. 1980년대 후반 은퇴한 Hua Zhongyi는 광조우로 출장을 갔다가 꽃에 대한 수요가 급증하고 있다는 사실을 발견하고 글라디올러스를 가져와 재배하기 시작함. 1988년에 채소가격이 급락하여 많은 농가가 어려움을 당할 때 Hua Zhongyi는 지역에 새 집을 짓고 쿤밍에 3 베드를 갖춘 아파트를 구매함. 이를 본 다른 농가들이 꽃 재배에 동참하기 시작하였고 지역의 재배면적은 곧 100 ha 이상으로 증가하였음.



두남시장 입구



두남시장의 내부

- 둘째는 성(省) 정부의 적극적인 투자 덕분임. 과거 운남성의 주요 산업은 담배산업이었음. 연간 80만톤의 담배가 생산되었고, 궐련은 3,800억 개 피 이상이 생산되었음. 230만 이상의 농가들이 담배산업에 종사하였고 성(省) 정부의 조세 수입의 70% 이상이 담배산업으로부터의 수입이었음. 또한 지역의 경제도 담배산업에 근거하여 과거 20년간 연 10% 이상의 성장을 이룸. 하지만 담배산업을 통한 경제성장은 한계가 있다는 판단에 따라 운남성 정부는 운남성의 자연환경을 이용한 산업을 육성하기 위하여 1996년에 100억 위엔(12억 1천만 달러) 투자 계획을 세움. 절화는 18개의 전략상품 중의 하나였음. 2006년에 운남성 정부는 ‘화훼산업을 수출형산업으로 발전’이라는 목표를 세우고 화훼류 수출 증대를 위해 노력함.
- 셋째는 외부의 지원임. 국제교역센터(ITC: International Trade Center)는 기술적인 자문을 하였고 스위스 정부는 재정적인 지원을 하였음. 3년간

진행된 ITC-Yunnan Flower Project에 중국 정부는 10만 달러를 투자하였고, 스위스 정부는 50만 달러를 투자하였음. ITC의 후원으로 네델란드 알스미어 경매시장(VBA: Aalsmeer Flower Auction)의 지원과 자문을 받아 운남성에 경매시장 도입.

- 과거 운남성의 담배 재배 농가들은 1무당 1,000위안의 수입을 벌었으며, 채소 농가들이 1무당 4,000위안의 수입을 올렸음. 하지만 화훼산업이 도입된 이후 화훼농가의 1무당 수입은 15,000위안을 상회함. 최고 소득을 올리는 농가의 경우에는 1무당 30,000위엔 이상의 수입을 올림.
- 1994년에 운남성의 1,619 농가들이 협동조합을 설립하고 연간 2억 1,000만 송이의 절화를 생산함으로써 상하이를 앞지르게 됨.
- 이러한 성공에 힘입어 1995년에는 성(省)정부가 화훼산업을 적극 지원하게 되었으며, 경제상태에 있던 연초산업과 기타 산업들이 화훼산업으로 전환 시작.
- 1994년과 1996년 사이에 담배산업계는 화훼산업에 1백만 달러 이상을 투자함.
- 운남성 화훼산업이 가진 문제를 해결하기 위하여 1997년에 운남화훼협회(YFA: Yunnan Flower Association)이 설립되었고, 화훼협회는 국제교역센터(ITC: International Trade Center)와 함께 문제 해결에 적극 나섬.
- 일본으로의 수출물량은 2002년에 3,300만 송이에서 2004년에 7천만 송이를 넘어섬.
- 2003년 운남성의 절화 수출액은 3천만 달러를 넘어섬.
- 운남성 정부는 화훼 생산부터 최종소비자까지의 유통을 담당할 운송회사(Yunnan United Floral Transport & Marketing Co.)를 설립. 정부는 이 회사에 교역할 수 있는 권한도 주어 KIFA와 경쟁하도록 함.
- 운남성의 4대 화훼류 수출품목은 절화, 절지와 절엽, 꺾꽂이와 종묘, 종구 등으로 2005년에 비해 2006년에는 이들 품목의 수출액이 각각 83.8%, 33.6%, 161.9%, 13.9%로 증가함. 이 중 절화의 수출액은 전체 화훼류 수출액의 86.4%를 차지함. 주로 홍콩, 일본, 싱가포르, 태국 등에 수출되며 2006년 이들 국가에 대한 수출액은 각각 336만 달러, 298만 달러, 192만 달러, 137만 달러였음. 이들 4개국으로 수출되는 절화류는 운남성 전체의 절화 수출의 79.1%를 차지함. 하지만 운남성의 절화 품질은 국제시장의 고급 수요를 충족시키기에는 미흡한 실정임.

□ 주요 면담 내용

1. 雲南省 農業科學院 園藝研究所: 穆鼎(Mu Ding) 교수

- 화훼연구소 내에는 절화 R&D 센터, 구근류(bulb) R&D 센터, 장미 R&D 센터, 분자생물학 실험실, 판매부 등이 있음.
- 네델란드, 이스라엘, 이탈리아, 스페인, 한국 등과 공동연구를 하고 있음, 공동연구 과정에서 중국에 도입하기 적절한 품목을 선정하여 화훼연구소에서 현지 적응실험을 함. 이후 농가에 보급.
- 자체 개발한 품종도 있지만 일본이나 네델란드 품종에 비해 품질이 떨어져 실제 농가에서 재배하는 경우는 많지 않음. 그에 따라 화훼연구소도 외국 품종의 현지 적응 실험을 많이 하는 편임.
- 화훼연구소 전체 규모는 600a 정도. 시설 하우스 60만평, 조직 배양실 900평, 냉장시설 900평 등을 갖추고 있음.
- 1년 예산은 300만 달러 수준: 중앙정부와 省 정부의 지원 규모가 비슷하며, 비중은 해마다 다름. 지난해에는 성정부 지원 규모가 최대였음.
- 백합의 경우, 연간 필요한 백합 종구는 4천만 구 정도인데, 이 중 1/2은 수입되고 나머지 1/2은 운남성 자체 생산으로 공급. 윈예연구소가 공급하는 백합 종구의 수는 약 3백만 구 정도임. 윈예연구소가 공급하는 백합 종구의 가격은 수입가격의 2/3 또는 3/4 수준임. 2007년의 경우 수입 백합종구의 가격은 3元 정도, 윈예연구소 공급가격은 2.3-2.5元 정도.



2. 園藝研究所 실험포장 견학

- 포장 면적은 170a 정도. 이중 시설면적이 130a 정도임.
- 실험포장은 자체 생산한 품종(장미, 카네이션, 백합 등)의 품종 개량 및 호주와 네델란드에서 수입한 신품종을 시험 재배하는 주로 이용됨.



화훼연구소 시험포장



외국에서 도입하여 현지 적응 실험중인 품종

3. 斗南 花卉競賣市場(KIFA: Kunming International Flora Auction Trading Co.): 張力(Zhang Li) Vice general manager

- 두남 화훼시장 바로 옆에 위치
- 네델란드 알스미어 경매시장(VBA: Aalsmeer Flower Auction)의 시스템을 바탕으로 2003년에 설립. 초기에 VBA의 자문을 받음. 그 댓가로 VBA는 KIFA 주식의 5%를 받음.
- 1억 2,500만 RMB (\$14.5 million / €11.87 million) 투자. 면적은 11.87ha. 2개의 경매용 시계와 경매장 300석.
- 두남시장에는 약 327개의 등록회사가 있고, 하루 거래량은 3백만 송이 정도됨. 매일 4,000명 정도가 시장에 참여하며 피크시즌에는 4백만 송이가 거래됨. 거래되는 절화류는 장미, 카네이션, 백합, 거베라, 안개꽃 등이지만 장미의 비중이 80-85% 수준으로 높은 편임.
- 거래되는 물량의 80% 정도는 중국 내수용으로 판매되도 약 20% 정도가 홍콩, 태국, 일본 등으로 수출됨. 한국으로의 수출은 5월에 카네이션을 중심으로 소량 이루어짐.
- 운송은 주로 항공을 이용하며, 홍콩으로의 수출은 컨테이너를 이용한 트럭 운송을 활용함. 항공 운송의 경우에는 수출용 종이 상자가 있어 이 상자를 이용함.
- 가격은 생산량에 따라 달라지지만 3월-추석까지는 낮은 편이고 추석 이후부터 3월 전까지 가격이 높은 형태의 패턴을 보임. 하지만 전반적인 가격 추세를 2002년 이후 상승 추세임. 예를 들어, 2006년 장미 한 송이에 0.2元였지만 올해는 0.4元에 팔리고 있음.

- 총 거래의 10-15% 정도만 KIFA가 처리하고 있어 아직까지 KIFA의 비중이 낮은 편임. 하지만 장미만 보면 50-60%가 KIFA를 통해 거래가 이루어지고 있음.



두남 국제화훼경매시장



경매장 내부



수출용으로 포장된 절화류



수출용 종이 박스

- 가격이 송이당 0.05元 이하로 하락하면 거래를 하지 않고 폐기하도록 자체 규정을 가지고 있음. 하지만 설립 이후 가격이 계속 좋았기 때문에 꽃을 폐기했던 적은 없음.
- 회사의 형태는 주식회사 형태이며, 운남성 정부, 곤명시, 상해의 회사 등이 투자함. 상해의 개인회사의 지분이 51%로 운영권을 가지고 있음.
- 개장 이후 판매량이 증가하고 있지만 아직까지 수익은 못 내고 있는 상황임. 현재 KIFA를 통해 거래되는 물량이 40-50만 송이 정도 되는데 100만 송이 정도되면 손익분기점에 다다를 것으로 예상함. 현재 추세대로 물량이 증가한다면 조만간 손익분기점에 이를 것으로 예상함.
- KIFA를 통한 거래량 증가를 위한 인센티브로써 거래량이 일정량 초과하면 상인에게 최고 1%까지 되돌려줌. 주수입원은 수수료로 거래당사자(구매자와 판매자)로부터 각각 거래액의 5%를 수수료를 받음. 토지의 임대

기간은 70년이고 2002년에 일시불로 a당 18만元(연간 a당 2,571元을) 다 지불하였음.

- 토지임대료는 시장 근처는 연간 a당 15,000-20,000元, 시장과 거리가 먼 곳의 임대료는 a당 3,000元 수준. 화훼연구소 직원의 월급이 1,500-1,800元 수준임을 고려할 때 상당히 높은 수준임.
- 두남화훼시장의 개인 매대의 임대료는 월 300元.



4. 雲南 花中園藝有限公司: 張熙淑 사장

- 1992년 중국과의 수교 후 심천에 사무실 내고 무역업을 시작함. 1999년에 운남성에 진출하였으며, 초기에는 선인장으로 시작하였으나 후에 심비디움(Cymbidium)으로 전환함.
- 현재 하우스 면적은 50무(10,000평)이며, 야외 면적까지 모두 포함하면 전체 농장의 규모는 11,000평 임.
- 운남성에서 심비디움 재배를 시작한 이유는 기후 조건 때문임. 운남성은 교통이 불편하기는 하지만 기후가 연중 온난하여 화훼류 재배하기에 적지임. 그리고 조만간 쿤밍에 신공항이 완공되면 교통은 훨씬 개선될 것임.
- 현재 운남성에서 심비디움을 재배하는 한국계 농가는 9곳 있으며, 중국 농가들까지 포함하면 15개 농장이 있음. 칭다오에도 심비디움을 생산하는 한국계 농가가 네 곳 있음.
- 중국에 심비디움이 처음 소개된 것은 1996년경이었음. 현재 중국내에서 심비디움의 소비량은 춘절을 전후하여 약 100만분 정도이며 이중 60만분 정도가 중국 내에서 생산됨. 나머지 물량은 주로 한국에서 수입함.

- 지난해 한국으로부터 심비디움 170 컨테이너를 수입하였음. 컨테이너당 2,500분 정도가 적재되므로 이 물량이 약 42만 5천 분 정도됨.



花中園藝有限公司



재배 중인 심비디움

- 심비디움은 주로 춘절에 선물용으로 소비되며 다른 시기에는 거의 소비되지 않음. 따라서 춘절에 맞추어 개화하도록 하는 것이 중요한 기술 중의 하나임. 춘절 이전에 개화하면 출하에 어려움이 많음. 중국에서는 주로 진홍색 꽃이 피는 심비디움에 대한 선호도가 높음. 한국에서는 분홍색 심비디움의 인기가 높아 초기에는 분홍색 심비디움을 재배했으나 실패함.
- 시중에서 팔리는 가격은 분당 약 100元 수준임. 현재 한국계 농가의 심비디움 한 분당 생산비는 50元 수준이고 중국 농가의 생산비는 약 30元 수준임. 따라서 현재의 생산비 수준으로 볼 때, 분당 70元 이하로 가격이 하락하면 한국계 농가들은 경쟁력을 잃을 것으로 보고 있음. 중국 농가들은 분당 가격이 50元 이상이면 경쟁력이 있다고 판단하고 있음.
- 한국 농가는 개인적인 차원에서 투자를 하기 때문에 규모화하는 데 한계가 있는 반면, 중국은 정부 차원에서 대규모 투자를 하고 있음. 따라서 규모 차원에서는 중국 농장과 경쟁하기 어려움. 현재는 기술 차이가 있어 중국 농장이 쉽게 한국 농장에서 생산하는 품질을 생산하지 못하고 있음.
- 현재 중국에서 한국계 농가들이 생산되고 있는 심비디움의 품질은 중국계 농가들이 생산하는 심비디움보다 품질이 우수하다는 평가를 받고 있음. 심비디움은 3년간 재배해야 시중에 판매할 수 있는데 재배기술이 까다로워 아직까지 중국계 농가들의 재배기술이 한국 농가들을 따라오지 못하고 있음(호접란은 1990년대 초반 중국에 소개되어 큰 인기를 얻었으나 곧 중국 농가들이 호접란 재배에 참여하면서 가격이 폭락한 적이 있음. 호접란은 재배하기가 상대적으로 쉬운 품종이었음). 하지만 향후 3년 정

도면 따라올 수 있을 것으로 예상하고 있음.

- 현재 재배하고 있는 심비디움 품종은 일본 품종이지만 점차 호주산과 뉴질랜드 산으로 변경 중임. 일본 품종은 2개사 공급하며 agent를 통해 연간 30만개를 공급함. 우리 농장에서는 3만 개 정도는 비싼 일본 묘를 사용하고 나머지 1/3 정도는 복제묘를 사용하고 있음. 일본산 묘는 묘당 1,400元이지만 복제묘는 묘당 1,000元 수준임.
- 출하량은 연간 5만 분 정도이며, 주로 북경과 상해로 출하됨. 북경은 항공으로 운송하며 운송비용은 분당 10元 정도임. 상해와 광저우 등지는 보온차를 이용하며 운송비용은 1차당 2만 元 수준임.
- 한국계 농장간의 협의회와 같은 조직은 아직 구성되어 있지 않음. 중요한 이유는 아직까지 심비디움의 판매가 어렵지 않기 때문임. 춘절의 경우에는 심비디움 수요가 많아 상인이 직접 찾아와 구매를 함. 지역마다 고정 거래처가 있음.
- 토지는 20년간 임대하였으며 토지 임대는 村 정부와 계약을 함. 임대료는 현재 1무당(200평) 900元 수준이며 연간 7,400元을 내고 있음. 10년 이후에는 임대료가 1무당 1,000元으로 인상됨.
- 처음 계약시 10년간 면세를 인정받음. 이후에는 33%의 세금을 내도록 되어 있지만 중앙정부의 “서부대개발” 계획에 따라 중국 중서부 지역에 투자한 외국 기업에 대해서는 2년간 면세가 됨. 이후 3년간은 50% 감세 혜택이 있음.
- 현재 고용인력은 사무실 직원 포함 40명임. 하우스에서 일하는 인원은 보통 때는 35명 수준, 춘절 때는 50명을 고용함. 최근 운남성도 공인(노동력)을 구하기 힘들어지고 있음. 대부분의 노동력이 도시로 이동하여 현지 고용이 쉽지 않음. 또한 공인 관리도 쉽지 않은 상태임.
- 현재는 향후 사업에 대하여 고민 중임. 방향은 크게 두 가지임. 농장 규모를 확대하는 방법과 자체 품종을 개발하여 로열티를 받는 방법이 있음. 규모 확대를 하기 위해서는 대규모 투자가 필요한데 이는 쉽지 않은 상황임. 하지만 자체 품종을 개발한다면 로열티를 받을 수도 있고 일본 품종을 사용함으로써 내는 로열티도 절약할 수 있음. 자체 품종을 개발하기 위해서는 배양실 시설을 갖추어야 함.
- 하우스의 비닐은 3년에 한 번 교체함.

5. 운남 德崩花卉有限公司: 熊崩(Xiong Li) vice general manager

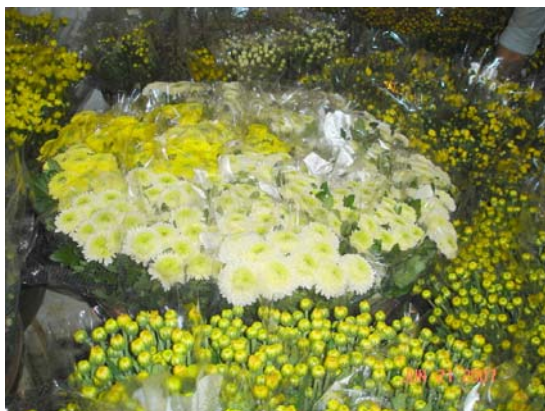
- 2003년에 상하이 회사가 51%, 농업과학원 화훼연구소가 49%를 투자하여 설립. 운영은 상하이 회사가 하고 화훼연구소는 부사장(vice general manager)을 파견. 화훼연구소는 주기적으로 이곳을 방문하여 배양, 기술적인 자문을 하고
- 재배면적은 면적은 260무(52,000평)이며 하우스 시설임. 각 시설은 보온장치를 갖추고 있음. 인력은 운영에 15명, 비닐하우스 관리 등의 고용인력 85명 등 총 100명.



운남 德崩花卉有限公司



시설하우스 전경



저온저장고에서 출하 직전의 국화



재배 중인 국화

- 국화는 절화 형태로 연간 600만 송이, 카네이션이 200만 송이, 장미 100만 송이 등 연간 900만 송이 정도를 생산함. 생산된 국화는 대부분 일본과 러시아에 수출됨. 전체 수출에서 일본으로의 수출이 90%를 차지하고 러시아로의 수출이 10%를 차지함.

- 운송수단은 공항까지는 냉장트럭을 이용하고 공항에서 항공으로 해당국가로 수출함. 공항까지는 1시간 30분이 소요되며 운송비는 송이당 0.1-0.2元 정도임. 공항에서 일본까지의 항공 운송비는 kg당 10元 수준임.
- 바이어는 고정된 바이어가 있고, 일본의 경우 수출된 국화는 바이어를 통해 도매시장에서 판매됨.
- 설립 이후 이윤은 계속 증가 추세에 있음.

6. 景星(Jing Xing) 소매시장 견학

- 자연산 난 판매로 유명하며 일본 및 한국에서 구매자들이 많이 방문함. 자연산 난 가격은 비싼 편이어서 10,000元 이상 가는 난도 많이 있음. 하지만 가격이 비싼 만큼 가짜 난도 많아 구입시 주의해야 함.



景星(Jing Xing) 소매시장



판매 중인 난