

출장보고서

I. 출장 개요

1. 출장건명: 중국 원예산업의 발전과 대응방안
2. 출장목적: 중국에 진출한 농업인(업체) 경영실태 조사
3. 출장지역: 중국 산둥성(청도, 래서, 교주)
4. 출장기간: 2007. 10. 30 ~ 11. 1 (2박 3일)
5. 출 장 자

부서명(기관명)	직 급	성 명
농산업경제연구센터	연구위원	김 연 중
국제농업연구센터	부연구위원	김 윤 식

6. 출장일정

일 정	주요 활동내역	비 고
10.30	업무협의회 (aT 센터 회의실)	- aT센터: 성시찬 소장 - 고추생산자: 송기율사장 - 배생산자: 이채규사장 - 심비디움생산자: 이상철사장
10.31	농장방문 조사	- 고추 생산 및 가공공장 방문조사 - 배 농장 방문 조사
11.1	농장방문 조사	- 신비디움 농장 방문 조사
	귀국	- 청도 → 인천

7. 주요 방문기관 및 면담자

소속기관	직 급	성 명	연 락 처
aT센터 青島代表處	소장	성시찬	-전화번호: 0532-8890-0721 -Email: sschan2005@hanmail.net
青島大田農業開發有限公司	사장	이채규	-전화번호: 0532-8540-9017
青島事凱易食品有限公司	사장	송기률	-전화번호: 0532-8727-3659
青島熙英蘭園花卉有限公司	사장	이상철	-전화번호: 0532-8523-0469 -Email: wishing@hanmail.net

II. 주요 출장 결과

□ 업무협의회

- 장 소: aT 센터 회의실
- 시 간: 2007년 10월 30일 15:00~17:30
- 참가자
 - 성시찬: aT 센터 소장
 - 송기륜: 고추 생산 및 가공공장 사장
 - 이채규: 배 농장 사장
 - 이상철: 심비디움 농장 사장
 - 연구진: 김연중, 김윤식
- 주요내용
 - 조사표 설명 및 조사 실시

□ 출장결과

1. 중국에 진출한 한국 농업인의 일반 현황

1.1. 중국에 진출한 한국계 농장들의 경영 실태는 어려운 상황이다.

- 1990년대부터 한국의 인건비 상승으로 경쟁력이 약화되면서 중국으로 생산기지를 옮긴 기업 또는 농업인 늘었다. 그러나 최근 중국에서 경영 악화로 한국에서 진출한 기업/농업인이 경영에 어려움을 겪고 있다.
- 하지만 최근에는 공업화가 진전됨에 따라 인건비가 상승하여 더 이상 예전만큼 인건비가 저렴하지 않다. 또한, 토지 임대료도 예전보다 빠르게 상승하고 있다. 예전에는 외국인 투자자에게 여러 가지 세제 혜택이 주어졌으나, 최근에는 혜택이 감소하고 있을 뿐 아니라 부가가치가 적은 부문에서는 외국인 진입을 막으려는 정책을 펴고 있다. 대표적인 것이 토지세로 내년부터 외국인은 12%의 토지세를 납부하여야 한다.

1.2. 중국 산둥성에 진출한 한국계 농장들의 진출 동기가 다양하다.

- 중국에 진출하기 전 한국에 있을 때 종사한 업종은 공무원, 유통업, 농업(배) 등으로 다양하였다. 일부 농장들은 남들보다 빠른 1990년대 초반 중국에 진출하였지만 대부분은 10년 전 한국의 외환 위기 전후에 중국으로 진출하였다.

1.3. 진출한 업체의 진출 목적이 확실하였다.

- 대규모 경영을 통해 가격 및 품질경쟁력을 갖추어 경쟁력 확보(고추)
 - 중국에 진출한 주요 동기는 중국의 저렴한 노동력과 값싼 토지를 이용하여 경쟁력을 높이기 위한 것이었다. 고추 농장의 경우에는 저렴한 노동력과 값싼 토지 외에도 자체 품종 개발을 통해 고품질 고추 생산 체계를 갖추고 있었다. 이 업체는 이러한 경쟁력을 바탕으로 일본에 고춧가루를 수출하고 있었다.
- 한국의 높은 재배 기술을 중국의 저렴한 노동력과 결합하여 중국 내수 공급 (화훼)
 - 한국산 심비디움이 중국으로 많이 수출되고 있지만, 한국에서 생산해서는 이윤이 크지 않다. 따라서 중국 현지에 진출하여 현지의 값싼 노동력과 토지에 한국의 높은 재배기술을 접목하면 경쟁력이 있다고 판단하였다. 아직까지는 중국 내에서 경쟁력을 가지고 있다.
- 고품질 농산물을 생산하여 중국 내의 고품질 소비자의 수요를 충족시킴과 동시에 외국에 수출 (배)
 - 한국의 신고 품종을 도입하여 품질 관리를 하여 현재에는 당도가 최대 17°BX까지 나오며 크기는 5kg 박스에 3개가 담길 만큼 큰 신고배도 생산되고 있다. 또한 친환경 재배를 실시하여 고품질 배를 추구하고 있다. 현재 이 업체는 생산량의 80%를 캐나다에 수출하고, 나머지 20%는 중국의 고소득층에 판매하고 있다.
 - 하지만 일반 시중에 판매하기에는 너무 가격이 높아 시중에는 판매하고 있지 않아 판로 개척에 어려움이 많다. 수출과 지인을 통한 판매 외에는 뚜렷한 판매처가 없는 상황이다.

2. 경영 상황

2.1. 경영형태: 유한회사형태

- 중국에 진출한 농가 형태는 전부 유한회사 형태이지만, 현재 진출하는 업체는 외국자본이 49%, 중국자본이 51% 이상인 형태의 합자회사 또는 합작회사가 대부분이다. 이 경우 중국의 지분이 외국인보다 많아 경

영권 행사가 가능하다. 이는 중국정부가 외국인 투자형태를 바꾸었기 때문이다. 향후 부가가치가 적은 부분에 대한 외국인 투자는 중국 정부의 제한을 받을 가능성이 높다.

2.2. 경영방식: 직접경영과 계약경영

- 경영방식은 직접경영과 계약경영이 있는데, 직접경영은 중국 정부로부터 토지를 임차 받아 중국인을 고용하고, 자기 책임 하에 경영을 하는 형태이다. 조사대상 농장 가운데 배 재배농가와 화훼재배농가가 여기에 속하였다. 고추 생산·가공업체는 직접경영과 계약경영이 혼합된 형태였다.
- 배 재배농가는 임차규모가 350무(70,000평, 1무=200평)이고, 화훼농가는 50무(10,000평)로 큰 규모는 아니었다. 이들 농장은 경영규모를 추가로 확대할 수도 있었지만 고품질 농산물을 생산·판매하기 위해 이 정도 규모를 경영하고 있었다. 특히, 배와 심비디움은 기술 집약적인 농업으로 대규모 경영을 하기에는 한계가 있는 분야이다.
- 고추 생산 및 가공업체는 300무(60,000평)는 임차하고, 나머지는 계약경영 형태로 운영되는데 전체 계약면적은 5,000무(1,000,000평)에 달한다. 이 업체는 자체 배양인력 및 시설을 갖추고 있으며 이미 야핑(Yaping)이라는 품종을 독자적으로 개발하여 계약농가에 보급하고 있었다.
- 수확된 고추는 계약에 따라 일정량을 수매한다. 하지만 전량을 수매하는 것은 아니고 일부만 수매하고 나머지는 다른 판매처에 판매하는 것을 허용하고 있다. 현재 야핑 고추 종자는 지역에서 좋은 브랜드로 명성이 높아 확대 가능성이 높다.
- 자체 생산 또는 계약농가로부터 수매한 고추를 20여종으로 가공하여 일본에 수출하고 있었다. 하지만 일본의 고춧가루 소비량은 연간 8,000톤 수준으로 수출 물량이 많지 않았다. 따라서 조건이 맞을 경우 한국으로의 수출도 적극 고려하고 있었다.

<토지 임차규모 및 계약규모>

	고추	배	화훼
임차규모	300	350	50
계약규모	5,000	-	-
계	5,300	350	50

3. 토지임차 및 노동력 구조

3.1. 중국 토지 임차형태는 다양하였다.

- 토지를 임차하는 형태는 여러 가지가 있었다. 한국에서 진출한 업체가 토지임차를 위해 촌 또는 시에 얼마만큼의 토지를 임차하여 어떤 작물을 재배하고자 한다고 하면 촌 또는 시는 농가로 하여금 일정면적을 모아서 임차하는 형태이다.
- 토지 임차 연수와 임차조건은 서로 다르다. 고추의 경우 10년 전에 300무를 30년간 임차하였으며, 임차료 지불조건은 일시에 12만 위안을 지불한 형태이다. 무로 환산하면 무당 375위안을 지불한 형태이다. 배 농장의 경우 30년을 임차하였으며 10년에 1번씩 지불하는 형태로 초기 5년간은 무당 200위안, 그 이후에는 무당 300위안을 지불하는 것으로 계약하였다. 화훼농가는 30년을 임차하였으며 무당 400위안을 지불조건으로 계약했다.

<토지 임차규모 및 계약형태>

	고추	배	화훼
임차규모(무)	300	350	50
계약기간(년)	30	50	30
임차료(위안)	12만위안/300무	200~300위안/무	400위안/무

3.2. 중국에 농업인/업체의 진출이 어려울 전망이다

- 향후 중국에 신규 진입하기는 어려울 것으로 보인다. 최근 세계적으로 바이오에너지 개발이 활성화되면서 옥수수 가격이 큰 폭으로 상승하였다. 중국 농가는 옥수수 또는 땅콩을 재배하고 동계작물로 밀을 재배하는 작부체계를 가지고 있는데, 이들 작물로부터 얻을 수 있는 수입이 농지 임대료보다 높다. 더욱이 유채의 경우에는 1,500위안/무의 소득을 얻을 수 있다. 따라서 농가가 300위안 정도의 임대료를 받고 농지를 임대할 이유가 없다.
- 따라서 신규로 진입하기는 어렵고, 기존에 임차하여 경작하고 있는 한국인으로부터 임차 잔여기간만큼 재임차하는 방식으로 진입하여야 한다. 이때 재임차자는 전에 계약한 임차자에게 실질적으로 상승한 임차료를 지불해야 한다.

- 농장경영에 큰 비중을 차지하고 있는 부문이 노력비이다. 노력비는 단순노동인 경우 10년 전에 남자의 경우 1일당 18위안에서 현재는 25위안, 여자는 15위안에서 20위안인 경우가 있고(배 재배농가), 고추재배농가는 10년전에 15위안에서 현재는 30위안으로 2배 상승했다. 화훼농가의 경우는 15위안에서 40위안으로 2배 이상 상승하였다. 따라서 중국의 농촌노임은 10년 전에 비해 2배 이상 상승하였다고 할 수 있다. 이는 도시화가 급진전되면서 농촌노동력이 도시로 유입되어 농촌 노동력이 절대적으로 부족하여 나타나는 현상이다. 따라서 중국의 저렴한 노동력을 이용한다는 측면에서의 중국 진출은 이제 큰 의미가 없어지고 있다.

<노임변화>

	고추	배		화훼
		여자	남자	
10년전(위안)	15	15	18	15
현재(위안)	30	20	25	40

4. 생산실태

- 한국인이 재배하는 농산물의 생산성은 한국과 비슷하거나 오히려 높다
 - 조사 대상 업체의 계약면적은 5,000무이고 생산량이 1만톤이므로 10a당 생산량은 300kg이다. 이는 한국의 260kg보다 많다. 이는 산동성의 기후가 고추 재배에 적합할 뿐만 아니라 재배품종인 야핑이라는 품종이 다수확 품종이기 때문이다.
 - 배 농장은 350무에서 신고를 생산하고 있으며, 생산량은 고품질 배 5kg 8만 상자, 저품질 배 1만 상자 정도였다. 이는 10a당 생산량이 1.9톤 정도로 이 농가가 친환경 농법으로 배를 생산하고 있음을 고려할 때 우리나라 배 농가의 10a당 생산량에 크기 뒤지지 않는다(2006년 10a당 2.4톤 정도). 당도는 최대 17°BX까지 나오며 평균적으로 당도는 14°BX 정도 된다. 우리나라에서 생산되는 신고의 당도는 10~12°BX 정도이다. 따라서 당도도 우리나라 신고보다 높다.
- 조사대상 업체들은 한국계 농장에서 생산되는 농산물의 품질경쟁력 및 가격경쟁력을 한국산과 비슷하거나 오히려 높다고 평가
 - 업체들이 판단하는 중국의 한국계 농장이 생산하는 농산물과 한국산 농산물의 품질 차이는 고추의 경우 5년 전에 중국산이 한국산에 비해

80% 수준이었던 반면 현재는 110%로 오히려 중국산이 한국산보다 좋다고 평가하였다.

- 심비디움은 5년 전에 중국산이 한국산에 비해 품질이 70% 수준에 머물렀으나 지금은 동일한 수준으로 향상되었다고 평가하였다. 배의 경우 초기에는 수량도 적고 저장성이 떨어지는 화산, 원앙 등의 품종 때문에 한국산에 비해 품질이 떨어졌지만 최근에는 신고로 대부분 품종 갱신이 이루어진 상태이기 때문에 한국산과 동일한 수준이라고 평가하였다.
- 중국산과 한국산의 가격을 비교해보면 고추와 배의 경우 중국산 가격이 한국산 가격의 20% 수준으로 중국산이 가격경쟁력을 가지고 있다고 평가하였다. 심비디움은 오히려 중국산 가격이 한국산보다 높아 5년 전에는 120% 수준이었으나, 현재는 조금 낮아져 110% 수준으로 한국산이 가격경쟁력이 있다고 평가하였다.

5. 유통실태

- 유통경로는 중국인이 생산하여 판매하는 유통경로와 한국인이 생산하여 판매하는 유통경로는 다르다. 고추의 경우 생산 또는 계약재배에 의해 수거한 전량을 20여개 종류로 가공하여 일본으로 95% 수출하고 5% 정도 한국으로 수출하였다.
- 심비디움은 중국 내수로 판매하고 있었으며 산지 도매시장에 50%, 소비지 도매시장에 50% 판매하고 있었다.
- 배의 경우는 80%는 캐나다에 수출하고 나머지 20%는 내수이다. 중국 내의 배 가격이 근당 2~3위안(5kg 상자 25위안)으로 매우 저렴하기 때문에 직접 시장에 팔지는 않고 군이나 당 간부 혹은 아는 구매자를 통해 판매하고 있다. 선물용으로 5kg 상자당 50~55위안으로 고가로 판매된다(다른 농가들의 판매가격은 5kg 상자당 25~30위안 수준이다).
- 현재 고추업체에 생산하고 있는 중국산 고추는 현재 가격면에서 한국산에 비해 20% 수준이지만 향후 5년 이후에는 생산비가 상승하여 가격이 한국산의 50% 수준까지 높아질 것으로 전망된다. 하지만 여전히 경쟁력은 여전히 있다고 본다.

6. 향후 전망

- 경영규모 확대는 어렵다고 본다. 지금까지는 내국인과 외국인에게 토지세를 받지 않았으나, 내년부터는 외국인에게 12%의 토지세가 부과된다. 또한, 일부 품목을 제외하고는 농업분야에 대한 외자유치는 제한하려고 하고 있다.
- 따라서 향후에는 토지를 임차하는 형태의 신규 진출은 어려울 것으로 보이며, 대안으로는 고추 재배업체가 하고 있는 방식의 계약재배 방식을 통해 진출할 수 있다.
- 바이오 농산물에 대한 수요가 급증하면서 전통적인 작물의 재배면적이 감소할 가능성이 높다. 국제 원유가가 상승하면서 바이오 디젤에 대한 수요가 증가하자 중국도 바이오 디젤 개발에 영향을 받아 유채생산을 장려하고 있다. 유채를 재배할 경우 연간 소득은 타작물보다 높은 무당 1,500위안 정도에 이른다. 따라서 농지가 바이오연료 작물로 전환될 가능성이 있어 토지 임차료가 증가할 가능성이 높다.
- 이미 중국의 외몽고 지역에는 일본업체들이 진출하여 유채를 재배하고 있다. 요과라는 품목도 있는데, 이 품목은 유량이 유채보다 3배 많다.
- 중국 현지 생산도 점차 경쟁력을 가지기 어려워지고 있다.
- 과거 중국 진출의 가장 큰 이점은 저렴한 노동력과 값싼 토지 임차료였다. 하지만 최근에는 인건비와 임차료 모두 빠르게 상승하고 있어 과거만큼 장점이 많지 않다.
- 또한, 중국 내에서의 경쟁도 심화되고 있다. 심비디움의 경우, 아직까지는 경쟁력이 있으나 일정 기간이 지나면 중국 내 심비디움 재배면적도 증가하고 홍콩으로부터 수입도 증가하여 가격이 하락할 것으로 예상되고 있다. 향후 5년 후에는 한국산 심비디움 가격의 80% 수준까지 하락할 것으로 전망하고 있었다.
- 한국 시장으로의 역수출 가능성은 여전히 높다. 배의 경우 중국 내수에 판매하기에는 가격이 지나치게 높아 별도의 판매처를 찾아야 하는 상황이다. 배 생산업체도 캐나다로의 수출을 추진하고 있지만 아직까지 판매량이 전체 생산량의 20% 수준으로 적은 물량만 수출된다. 따라서 별도의 판매처를 찾고 있는 중이다.

- 고추 생산업체도 일본으로 수출하고 있기는 하지만 전체 생산여력에 비하면 아주 적은 물량이다. 이 업체도 장기적으로 한국 시장으로의 진출을 모색하고 있다.

<중국에 진출한 업체 사진>

