

해 외 출 장 결 과 보 고 서

센터장	부원장

1. 출장목적

- 해외조사를 통해 농어업을 2,3차 산업으로 확장할 수 있는 농어업회사 설립모델 개발
- 대규모 간척지를 활용한 시설원예단지 조성사례 조사
- 원예협동조합의 재원조달 및 투자지분 배당방안 조사
- 간척지의 다목적 활용사례 조사

2. 출장개요

출 장 자			출 장 지 역	출 장 기 간
소 속	직 위	성 명		
농업구조·경영 연구센터	부연구위원	김 수 석	네덜란드	2008. 4. 20 ~ 4. 24 (5일간)

3. 출장일정

일 자	방문지	주요내용
4.20 (일)	인천 → 암스텔담	○ 출 국(11:00, KE925) ○ 도 착 (15:50)
4. 21 (월)	암스텔담	○ 쥬다찌(Zuiderzee) 간척지구 - Afsluit 방조제와 주변시설 - Nieuw Land 박물관 - 친환경 주거단지 ○ PTC+ 교육센터 방문 - 원예, 화훼, 채소, 식품가공 등 농업 실습을 위한 교육센터
4. 22 (화)	암스텔담	○ 그리너리(GREENARY) B.V. 방문 - 신선채소 및 과일 전문 판매회사 ○ FIDES 육종회사 - 네덜란드 최대의 육종회사 ○ 양돈농가 방문 - 축사 시설 및 분뇨처리 실태
4.23 (수)	암스텔담	○ Aallsmeer 화훼경매장 - 경매장 및 집하장 방문 ○ Improvement Center - 민간 R&D 실증시험 연구시설 ○ JVD Bosch 파프리카 농가 - 20ha 규모
4.24 (목)	인천	○ 도착(12:00, KE926)

4. 면담자

Mr. Gilde

Zuiderzee 간척지 Nieuw Land 박물관 안내자
 Oostvaardersdijk 1
 8242 PA Lelystad, The Netherlands
 Tel: +31-320-260-799

Dr. Michiel van Mil

International Business Director
PTC+ (P.O. Box 64)
3770 AB Barneveld, The Netherlands
Tel: +31-342-406500
Fax: +31-342-406969
E-mail: M.vanMil@ptcplus.com

Mr. Ben van den Brink

International Business Manager
PTC+ (P.O. Box 64)
3770 AB Barneveld, The Netherlands
Tel: +31-342-406500
Fax: +31-342-406969
E-mail: B.vdBrink@ptcplus.com

Mr. A.J.M. Klaassen

Secretary
Dutch Produce Association
P.O. Box 2031
2990 DA Barendrecht, The Netherlands
Tel: +31-180-655020
Fax: +31-180-532305
E-Mail: a.klaassen@dpa.eu

Mr. Leen de Ruiter

Fides b.v.
Coldenhovvelaan 6
2678 De Lier, The Netherlands
Tel: +31-174-530100
Fax: +31-174-530110
E-mail: I.deruiter@fides.nl

Mr. Groot

(알스미어 경매장 안내자)
Legmeerdijk 313
1431 GB Aalsmeer, The Netherlands
Tel: +31-653279870

Mr. Boeters

(Improvement Centre 안내자)
Warmoeziersweg 50
2661 EH Bergschenhoek, The Netherlands
Tel: +31-653744593

Mr. van den Bosch

(JVD Bosch 농업회사 대표)
Warmoeziersweg 40
2661 EH Bergschenhoek, The Netherlands
Tel: +31-105214136

5. 주요 조사내용

5.1. 네덜란드 농업의 주요 특징

① 강력한 주체 형성

○ 농업경영체

- i) **조직화** : 판매를 위해 협동조합 중심으로 조직화
 - 원예산업의 경우 생산자의 90% 이상이 Greenery조합으로 조직화(유럽 평균 35%)
- ii) **규모화** : Greenery 조합원의 평균 규모 변화 (유리온실 1~2ha → 7ha). 100ha 이상의 대규모 온실농가도 존재
 - * 방문했던 파프리카 농가(JVD Bosch)도 20ha의 유리온실 경영
- iii) **법인화** : 절세(농업소득세보다 낮은 법인세율), 파산시 리스크

감소, 세금 환급 등을 이유로 대규모 경영은 가족농에서 법인 등 조직경영으로 전환

- 법인경영체(농업경영체의 4.9%), 비법인 조직경영체(2.1%)

○ 대규모 판매전문회사(유통·마케팅 수행)

- 생산비 및 경매비용 절감, 유통단계 축소, 소비자 요구 대응을 위해 생산자조합이 판매전문 자회사 설립

* Greenery b.v.(유한회사): 신선 채소·과일 전문 판매회사

⇒ 대규모 농업회사, 시군단위 유통회사 설립 지원 필요

② 금융·교육·R&D 인프라 혁신

○ 농가 규모화를 뒷받침하기 위해 Rabo Bank와 같은 중장기 저리 농업금융 발달 필요

- i) 농가의 경영계획에 대한 정확한 사업성 평가
- ii) 농가 자산에 대해 충분한 담보가치 실현(70~80%까지 용자 인정)
- iii) 대규모 용자금액 제공(유리 온실 등 대규모 시설자금)

○ PTC+ 등 실습 중심의 실용적 교육 제공

○ Improvement Centre와 같은 실용연구 지향(R&D 체계 개편)

- 공급자 중심(농진청)에서 수요 중심으로 개편 : 품목단체가 연구 주제 제안 및 결과 평가, 연구비 지급

* Improvement Centre 연구기간이 주로 1년 이내인 반면, 동일한 연구 성과를 위해 국가기관은 4년 이상 소요

- 양돈 농가의 기술혁신 사례 : 음식물 찌꺼기 활용 사료 제조, 분뇨발생 감소를 위한 친환경 축사 설계

③ 수요 지향적(Demand Pull) 농업구조 실현

- 시장이 원하는 상품을 공급하기 위해 Greenery B.V.가 수출·수입을 위한 회사 2개를 매입하고 슈퍼 체인 등에 연중 안정적 공급 기반 구축
- 생산자 조합이 설립한 Greenery b.v.가 네덜란드 밖에서 생산된 농산물까지 수입·판매
- ⇒ 유통구조 단축, 판매·마케팅 전문회사 활용

④ 수출 농업 육성

- EU 단일시장 형성으로 네덜란드 생산자가 유럽 전체 생산자와 경쟁하는 구도 형성
- 알스미어 경매장 취급물량 가운데 수출 비중은 90% 이상을 차지하고 전세계 화훼 물량의 60% 공급
- Greenery b.v.는 전체 매출액의 70%를 수출
- ⇒ 동북아 시장(EU 시장의 5배, 최근 매우 빠르게 성장)을 겨냥한 수출 농업 집중 육성

⑤ 기업가 정신(돈되는 농업) 무장

- 네덜란드 농업을 이끌어가는 "보이지 않는 손"으로 작용
- * 예1. 현지 농가 및 회사들은 이번 출장팀을 비즈니스 파트너로 인식하고 적극적으로 설명·지원
- * 예2. 알스미어 경매장은 방문객 1인당 €4 징수
- * 예3. 현지 양돈농장은 출장팀에 대한 설명 대가로 €100 청구
- * 예4. 네덜란드 국민 전체가 실용적 마인드로 무장한 상인(어릴 적부터 자녀들에게 벼룩시장 등에서 판매하는 경험 제공)

5.2. 출장지별 시사점

① 쥘더찌(Zuiderzee) 간척지

- 간척지의 이용은 매각방식이 아니라 **장기 임대** 형태로 활용
⇒ 우리나라에서 간척지를 이용한 대규모 농어업회사 설립시 장기임대 방식 유지 필요
 - 분양의 특혜논란 불식, 간척지에 대한 투기적 수요 차단
- 쥘더찌 간척지는 조성 후 개별 농가에게 임대(24ha/농가당)
⇒ 대규모 농어업회사 설립에 적용하는 방안:
 - 간척지의 단지별 임대관리 권한을 대규모 농어업회사에게 부여하고, 회사가 회원농가에게 약 10ha 규모의 필지를 임대하는 방식 검토
 - 이로써 생산은 회원농가가 하고, 농업회사를 통해 2,3차 산업과 연결되는 전후방 효과를 갖게 할 수 있음

② PTC+ (Practical training centre with a plus) 교육센터

- PTC+를 통해 영농현장에 바로 접목될 수 있는 농업교육 실시
⇒ PTC+와 같은 영농현장 교육기관 설립 필요
 - 이 기관을 활용하는 빈도에 따라 예산을 지원하는 체제 구축

③ 그리네리(Greenery b.v.)

- 과일과 채소 생산자 조합의 판매 자회사 운영
- 품목별 판매전문기구 흡수, 경매제도 폐지, 판매 수수료 사업으로 전환, 자체 품질 검사
⇒ 우리나라도 품목별 생산자를 위한 판매전문회사(자회사) 설치 지원, 매취사업보다 수수료 사업 형태로 유도

④ 피데스(FIDES) 육종회사

- 고품질의 화훼생산을 위한 품종개발을 민간차원에서 추진, 수익성을 갖는 민간 육종회사로 성장

⇒ 우리나라 화훼산업 발전을 위해 품종개발이 필수적으로 요구

- 민간 육종회사의 설치 및 R&D 사업 지원
- 원예 연구소 등 국가기관 연구소의 경쟁체제 도입

⑤ 양돈농가 방문

- 전산관리 시스템에 의한 양돈 생산의 자동화

- 효율적 분뇨처리로 돈사를 청결하게 유지하고 분뇨량을 최소화

⇒ 양돈생산 기술에 대한 벤치마킹 필요

⑥ 알스미어(Alsmeer) 경매장

- 체계적이고 효율적인 경매시스템으로 네덜란드 화훼산업을 세계적인 산업으로 발전시키는 데 기여

- 네덜란드 화훼산업의 발전은 경매시장 시스템의 한가지 요인에 의해서가 아니라 화훼의 품종개발 및 생산, 유통 체계의 종합적 발전에 의해 가능

⑦ 파프리카 농업법인경영체 (JVD Bosch b.v.)

- 경영체를 법인화한 이유

- 세제상의 혜택(법인세율이 농업소득세보다 낮은 수준), 파산시 유한책임의 장점

- 20ha 규모의 자작지에서 시설농업(유리온실) 경영

- 유리온실의 시설비를 융자받기 위해서는 적어도 농지를 담보로 제공할 수 있어야 함

* 네덜란드 농업에서 자작지 비율 : 60.8%(2005년)

⇒ 우리나라에서 대규모 농업회사 설립시 임차농에 대해서는 대규모 시설이 요구되지 않는 농업으로 유도가 바람직함. 다만 농업 회사의 설립의 모체가 되는 농식품회사 등에서 지급보증을 하는 경우에는 예외 인정

⑧ Improvement Centre

- 농업생산과 직·간접으로 전후방 연관을 산업체들이 공동출자하여 실용연구를 지향하는 Improvement Centre 설립
- 영농현장에 바로 이전할 수 있는 기술을 개발하여 기술과 시설을 판매
 - 대부분의 연구기간 1년 이내

⇒ 우리나라의 R&D 체계를 공급자 중심(농진청)에서 수요 중심으로 개편 필요

- 품목단체가 연구주제 제안 및 결과 평가, 연구비 지급

5.3. 대규모 농어업회사 설립 모델 검토

① 기본구상

- 자본·기술·경영이 결합된 기업적인 「대규모 농업회사」를 시범 도입하여 신농업 패러다임을 구축
- 농식품기업 등이 농가들과 합작 투자형 농업회사를 설립하고 펀드 등 외부 민간자본을 유치
 - 정부는 기존 용·배수, 경지정리 등 인프라 구축을 지원
- 영산강, 새만금, 시화, 화홍 간척지 등 국가소유 대규모 농지(100~200만평)를 장기임대

- 축산, 원예, 경종을 자연순환형으로 기계화 영농
- 생산, 가공, 유통 등 2·3차 산업 차원의 일괄 경영으로 수익을 창출하고 농업인들에게는 이익과 일자리를 제공

② 해외 현지조사에 의한 검토의견

- 간척농지를 이용한 대규모 농업생산회사 설립의 기본방향이 올바른
 - 기존의 간척지 분양이 농가당 0.5~3.0ha의 소규모로 실시되어 농업구조개선에 도움이 되지 못했음
 - 기존의 간척지 분양은 분양가와 거래지가의 차액을 목표로 하는 투기적 수요의 대상이 되어왔는데, 간척농지에 대한 장기임대는 이러한 투기적 수요를 차단하고 농지를 농업용으로만 활용할 수 있게 할 수 있음
 - 기존 분양된 간척지의 분양 1~2년후 거래지가는 분양가의 2배가 넘는 것으로 조사
 - 네덜란드 쥘더찌 간척지는 장기임대 형태로 분양
- 단기적으로 대규모 농업생산회사를 설립할 간척지에 한계가 있음
 - 대상 간척지 중 시화, 새만금 간척지는 2012년 이후에 공급할 수 있으며, 영산강(영산강 III)과 화옹간척지 일부를 단기적으로 제공할 수 있음
 - 지방자치단체가 시행주체가 되어 시행하고 있는 서남해안 간척사업(진촌, 남포, 이원, 고흥, 군내, 삼산)은 대부분 2008년까지 완료되는 것으로 예정(간척면적 5,080ha)
 - 이들 간척지에 대한 분양은 지자체별로 계획이 수립되어 있어 농기업에 대규모로 장기임대하게 하는 것이 용이하지 않음
 - 단기적으로 간척지 공급에 한계가 있으므로 평야지에 대규모 농지를 임차하여 농업회사를 설립하는 방안에 대한 검토가 필요

- 영농조합법인 나투어(Natur) 등의 사례 고찰 필요

* 현재 나투어는 거창과 남해에 각각 40ha의 농지를 임차하여 대규모 생산을 하고 있으며, 이를 유통자회사인 게비스랜드(Gewissland)를 통해 판매

□ 농식품기업과 농가와의 합작투자방식 내지 관계 설정은 농식품기업을 설립되는 농어업회사의 경영주체로 하고, 농가는 임차받은 대규모 농지에서 실제 경작하는 생산자로 설정하는 방안을 검토

○ 설립하는 농어업회사에게 100ha 내외 규모의 간척단지를 임대분양하고, 농어업회사는 회원농가에게 약 10ha의 농지를 재임대하여 관리하는 방식을 검토

○ 농어업회사의 경영주체가 되는 농식품회사는 모회사를 활용하거나 별도의 유통·가공 자회사를 설립하여 생산된 농수산물을 제2차, 3차 산업으로 연계되도록 함

- 이와 관련해서는 설립하는 농어업회사를 생산·가공·유통을 종합적으로 담당하는 복합경영체로 설립하는 것과, 모회사와 수직적 계열관계에 있는 농업생산경영체로 전문화하는 방안, 그리고 별도의 서비스 관련 자회사를 설립하는 방안에 대한 검토가 필요

- 네덜란드의 판매전문회사인 그리네리(Greenery b.v.)의 성공적 운영사례가 시사점 제공

부록 : 출장지 조사내용

① 쥘더찌(Zuiderzee) 간척지

□ Afsluit(압슬뤼트) 방조제

- 1932년 완공
- 해일피해(Storm Surge) 방지, 4차선 도로를 구축하여 교통·경제 효과(300km 해안선 단축), 생활용수·농업용수 확보
- 내부 간척지 5개공구(224,000ha)중 4개 공구(164,000ha) 개발완료
 - 나머지 1개 공구(60,000ha)는 '90년에 개발유보

□ 간척지 브리핑(Nieuw Land 박물관)

- 쥘더찌 간척지 사업은 1920년대부터 1990년대까지 계속
- 간척사업을 통해 164,000ha 매립(전 국토면적의 5%에 해당)
- 네덜란드의 역사는 물과의 싸움의 연속. BC 5500년경부터 사람이 거주하면서 끊임없이 방조제를 쌓고 육지를 넓혀가는 과정의 연속
- 육지가 해수면보다 낮기 때문에 바다 주변으로 방조제를 쌓아서 육지가 해수에 의해 침수되는 것을 방지
- 육지 내에서는 물이 굉장히 풍부. 풍차(현재는 펌프를 이용)를 이용하여 평지의 물을 Canal(운하)로 빼냄
- Reclamation: 물에 잠겨있는 것을 매립하여 바다로부터 육지 면적을 확보하기 위한 과정을 표현
- Plan Lely : 1920년에 시작되었고, 1925년경에 재검토. 홍수배제 및 제1차 세계대전으로 인한 식량난 타개(당시 네덜란드는 중립국)를 목적으로 간척사업이 시작되었고 공사가 진행되면서 자연환경 유지, 식수원 보호나 레크레이션과 같은 새로운 목적이 부가됨.
- 간척지 조성 후 토지를 6년간 시험 경작(염분을 제거하고 상업용으로 이용할 수 있도록 준비하는 기간) : Rape Seed 등을 경작
- 간척지는 농가당 24ha/1parcel를 임대
- 물관리는 운수·공공·물관리사업성에서 하고 있음.
- 처음에는 농업용지가 95% 수준이었다가 90% 수준으로 낮추어졌고

나중에는 80% 수준으로 비율이 축소됨(나머지 20%는 숲 등으로 이용). 농업용지 이외의 지역을 공업용지로 계획하였다가 오일 쇼크 및 환경론자 등의 반대 등으로 공업화가 중단됨. 현재는 철새 거주지로 유지되고 있으며 환경적으로 보호되고 있음.

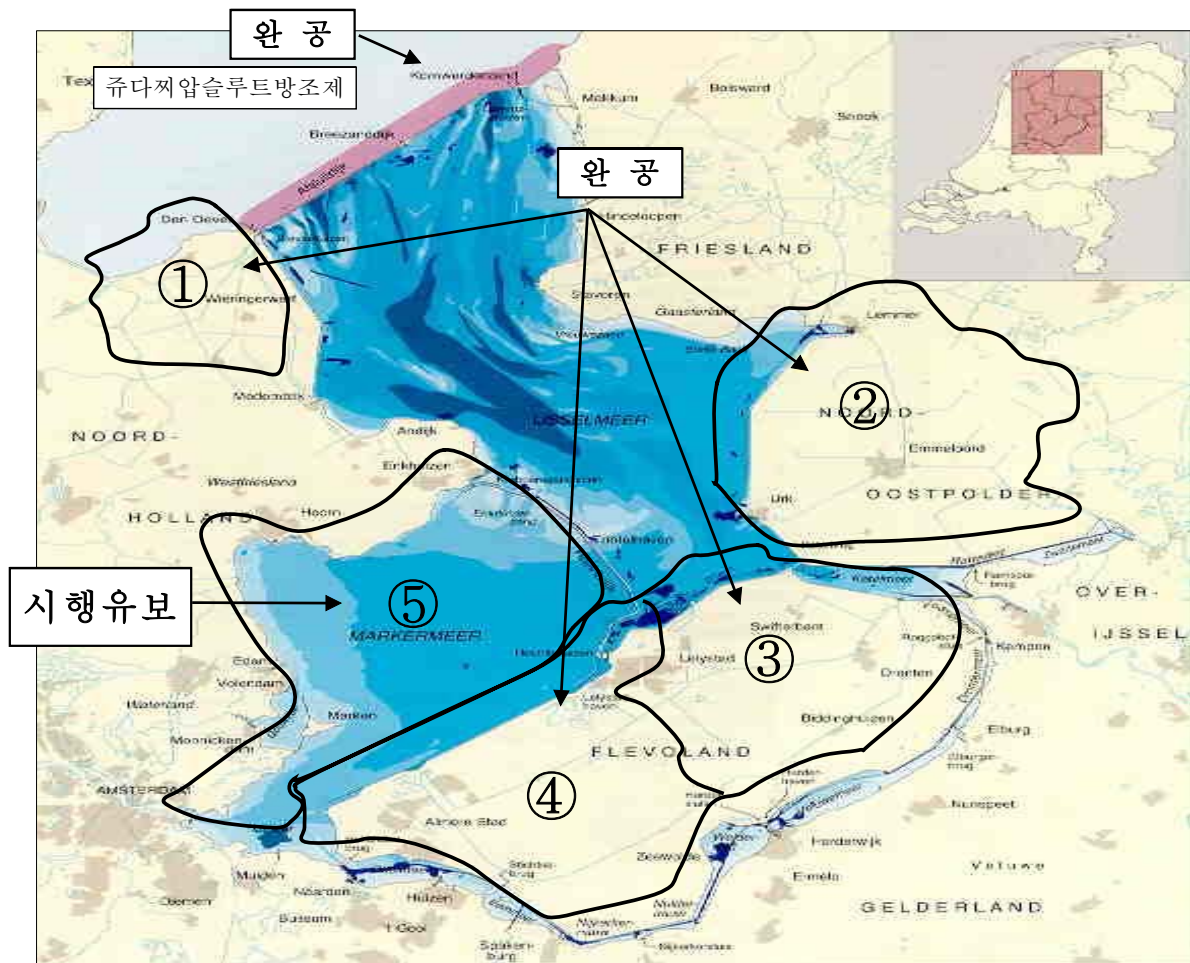
- 간척지의 임대는 개별 농가에게만 하고 농업회사에는 하지 않았음. 임대차관리업무는 재무부(Ministry of Finance)가 담당하고 임차료 크기는 100~200유로/ha로 추정

□ 면담내용 및 시사점

- 네덜란드의 간척사업은 생존의 문제. 단순히 국토 확장 및 농지 조성 차원을 넘어섬. 스키폴 국제공항이 해수면보다 4미터 이상 낮은 상태.(만약에 방조제가 없다면 현재 네덜란드 국토의 50% 이상이 침수될 수 밖에 없는 상태)
- 방조제를 쌓고 간척을 통해 부수적으로 육지를 확보. 이 때 조성된 토지의 대부분을 농지의 목적으로 이용(간척지가 조성된 시대가 주로 농업이 대표적인 산업을 차지하였으므로 간척지 이용도 농지 위주로 임대됨)
- 간척지를 매각하지 않고 임대한 것은 매우 잘 한 것으로 평가됨.
- 네덜란드는 국토 전체가 평지로 이루어졌고 산지를 찾을 수 없었음. 초지가 발달해 있어서 가축의 조방적 사육이 이루어지고 있고, 노지 채소도 발달한 것으로 파악됨. 또한 유리온실도 많은 곳에서 볼 수 있었음.
- 경지면적이 우리나라와 비슷하다 해도 농업경영 여건이 우리나라보다 훨씬 유리한 것으로 판단됨
 - 1) 대부분이 평지이고 대규모 단지화되어서 기계화에 유리(트랙터를 사용하는 농업경영체 비율 79%, 자기소유 트랙터 경영체 비율 77%)
 - 2) 수로가 발달되어 관개에 유리. 물이 굉장히 풍부
 - 3) 연중 강수량이 고르게 분포되어 불규칙한 기상재해로 인한 피해가 적음. 겨울철에서 영상의 날씨를 보이고 있어서 유리온실 등의 관리 유지 비용이 우리나라에 비해 저렴할 것으로 판단

쥬더찌(Zuiderzee) 간척지구 개황

- 쥬더찌 압슬루트방조제(32.5km) : 1932년 완공
 - 해일피해(Storm Surge) 방지, 4차선 도로(道路)를 구축하여 교통·경제 진흥(300km의 해안선 단축), 생활용수·농업용수 확보
- 내부간척지 5개공구(224,000ha)중 4개공구(164,000ha) 개발완료,
나머지 1개공구(60,000ha)는 '90년에 개발유보



구 분	내부간척지 공구명	면 적(ha)	완공년도
①	Wieringermeer	19,300	1930
②	Noordoost	46,900	1942
③	Oostelijk Flevoland	54,800	1957
④	Zuidelijk Flevoland	43,000	1968
	소 계	164,000	
⑤	Markerwaard	60,000	개발 유보
	합 계	224,000	

□ 주요 사업계획 및 규모

- 위 치 : 네덜란드 프리슬랜드주, 홀랜드주 및 프레버랜드주
- 사업주체 : 화란 운수·공공·물관리사업성
- 규 모
 - 방조제 32.5km
 - 배수갑문 2개소, 부대시설(휴게소, 주차장)
 - 내부개발 350,000ha(간척지 224,000ha, 담수호 125,000ha)

<쥬더찌 압슬류트방조제(32.5km) 전경>



② PTC+ (Practical training centre with a plus)

□ 현황

- 1960년대초 IPC 명칭의 정부지원기관으로 설립되어 운영되어 오다, 2003년 민간 운영기관으로 전환되면서 PTC+로 명칭 변경
- 네덜란드에 총 5개의 교육기관 보유 : Ede(원예, 온실), Oenkerk (낙농), Dronten (경종농업), Barneveld(양계, 양돈), Horst(조경)
- 화훼류, 채소류, 버섯류, 축산류 등 생산, 그린하우스 운영, 농기계 취급, 물류 등 농업 전반적인 맞춤식 컨설팅(연수) 및 정례화된 실질적(이론+실습) 교육과정 운영
- 주요 교육내용
 - 생산, 가공, 장비조작, 포장, 경영, 소매 디스플레이 등 생산-소비자판매 전 과정 교육
 - 원예학 및 농작물 경작, 시설원예 및 환경제어 기술
 - 낙농 및 유가공품 생산 및 경영
 - 가금류 및 돈육 등의 축산 관련 기술
 - 농업기술 및 세부 계획 수립
 - 생산물 판매, 관리 및 마케팅 전략
- 교육 인프라
 - 연간 21백만 유로 매출(turnover)
 - 260명 직원(150명 교사)
 - 해외에 가서도 직업 교육 실시

□ 면담내용 및 시사점

- 네덜란드 농업인이 교육을 받는 비율은 많지 않은 편. 농업인들이 비싼 교육비를 부담하면서까지 교육을 받으려고 하는 경우가 많지 않음.
- 농대생이나 농업관련 산업 종사자에 대한 교육이 주를 이루고 있음. 한국에서도 유리온실 농가, 관련 기관 등에서 PTC+를 자주 이용.
- 현재 PTC+는 변화중에 있음. 과거는 정부가 직접 지원을 하는

형태에서 현재는 간접적으로 지원하거나 아예 지원을 하지 않는 쪽으로 변화하고 있고, 최종적으로 2012년에 변화가 완성

- 정부는 농대에 교육비를 지원하고 농대에서 학생들을 PTC+에 파견할 지 안할 지 직접 결정하는 시스템임. PTC+ 측에서는 농대에서 비싼 교육비를 부담하고서라도 PTC+ 측에 학생들을 파견할 수 밖에 없다고 자신함(학생들을 농가에 직접 보내어 교육하는 데는 한계가 있다고 함. 농가가 시설을 학생이나 제3자에게 완전히 공개하기를 꺼릴 뿐 아니라 학생들이 교육과정에서 저지르는 실수를 용납하기 어렵다함. 농가에서 학생들이 직접 실험하는 것이 곤란)
- 농가가 소속한 마케팅 보드도 자조금 등을 활용하여 소속 농업인들을 재교육하는 프로그램을 운영하는 경우가 많음.
- 네덜란드 내에서 PTC+와 같은 형태의 유사한 교육기관은 없음.
- 온실관련 시설 설치에 필요한 비용은 주로 은행(Rabo Bank)에서 융자를 얻음. 은행은 사업성을 평가하고 농지 등을 담보로 장기대출(25~30년간 장기로 약 5%정도의 이자율로 대출)
- 네덜란드 내에서도 경종에 비해 시설원예의 수입이 약8배 정도 많기 때문에 원예 농업이 발달하고 붐을 이루고 있음.
- 농업인은 실제로 공식적인 교육(Formal Education)을 받지 않고는 농업인이 되기 어려움(이론상으로는 누구나 농업인이 될 수 있지만).
- 시설원예 부분은 가족농의 형태가 약 25%의 생산을 담당. 나머지는 법인 등 조직경영이 차지

③ 그리네리(Greenery b.v.) 유통회사

☐ DPA(Dutch Produce Association)

- DPA는 네덜란드의 신선 야채와 채소 생산자 조직.
 - 네덜란드 생산자의 90%가 DPA에 소속(총 13개의 단체로 구성).
 - 그리네리가 가장 큰 조직(40%의 비중을 차지)
- DPA는 네덜란드 정부, 유럽 위원회, 의회 등과 연계되어 있음

□ 그리네리(Greenery b.v.)

- Greenery는 과일과 채소, 버섯의 9개 경매사업장을 합병한 것으로 1996년에 설립 (70% 이상의 물량을 수출)
- 합병 이유
 - 슈퍼마켓(소매업자)가 빠르게 성장하고 있었고 이에 대항할 조직화가 필요하였음. 과거의 경매체제로는 한계.
 - 경매비용이 너무 컸음(생산비 절감)
 - 소매업자는 안정된 가격을 원했으나, 경매 시장에서는 가격변동이 매우 컸으므로, 경매의 판매방식은 더 이상 효과적이지 않았음
 - 소매업자는 연중 신선한 상품과 감귤류와 같이 네덜란드에서 생산되지 않는 상품들을 포함한 모든 종류의 상품을 원함
 - 생산자와 소비자간 유통에 중단단계가 존재하여 품질 하락, 가격 상승 초래하였고, 소비자의 반응이 생산자에게 직접적으로 전달되지 않게 됨(유통단계 축소)
- 합병 초기 단계에는 직거래를 위한 인적자원이 부족하여서 어려운 시기를 보냈음. Greenery는 소속 생산자들이 생산한 상품들 판매만을 원하였으나 소매상들은 네덜란드 밖에서 생산되는 상품까지 연중 공급 받는 것을 원하고 있었음
 - 이 문제를 해결하기 위해 1998년 2개의 네덜란드 수출업체와 수입업체(Hag International)를 인수하였고 이 이후로 Greenery의 입지가 강화되기 시작
 - 소속 생산자 뿐만 아니라 조합 외의 물건도 구입·판매 : 초기에 소속 생산자들의 반발이 있었고 일부 불만이 있는 생산자들은 Greenery를 떠나기도 함.
- 2천명에서 3천명(계절적으로 고용의 수 증감) 정도 종업원이 일하고 있음
 - 현재 Greenery는 20억 유로의 매출액 유지
 - EU 내에서 5위의 위치를 차지
- Greenery의 생산자조직은 Greenery VTN(협동조합)인데, 조합원 숫자가 급격히 감소

- 한때 1만명의 조합원이 있었으나 현재 1,500명 선으로 감소
- 1인당 매출액 12.5만 유로에서 50만 유로로 증가
- 평균 1~2ha에서 7ha 정도(토마토 기준)로 규모화. 때때로 20ha나 심지어 100ha 정도의 대규모 유리온실을 보유하고 있는 경우도 있다고 함.
- 가격 경쟁력이 꺾히되면서 경쟁에서 탈락한 농가가 발생하고, 일부 농가는 경쟁력을 확대하기 위해 규모화(개별 농가간 합병 등을 통해 규모화 하거나 한 농가가 다른 농가의 시설 등을 구입하는 사례 발생)
- 생산단계의 치열한 경쟁(생산비 절감 등)으로 조합원 수가 감소하면서 경쟁력 있는 조합원 중심으로 Greenery 협동조합이 재조직화되는 결과 발생
- 향후에는 다른 국가의 생산자들도 자격 조건에 맞을 경우 Greenery 협동조합에 가입하는 것을 허용
- 네덜란드에서 가정 외에서 소비되는 식품의 비율이 25%에서 30% 선인데 향후 50% 선까지 확대될 것으로 예상(레스토랑, 학교, 단체 등에 공급되는 경우를 말함)
- 그리너리 유통회사 매출액의 6%가 유기농이며 이 비중을 높이기 위해 유기농 생산을 장려하는 중임
- 생산자에게 대금을 정산하는 기간은 10일 정도

4 Aalsmeer 화훼경매장

□ 연혁

- 1912 : 린스 뷔르호 거주 화훼농가 28명이 2만5천길더를 출자하여 경매장을 건설하고 수지식 경매 시작
- 1968 : 절화와 분화를 판매하던 두 경매회사가 통합, VBA (Bloemenveiling Aalsmeer)로 출범
- 1990 : 수지식 경매를 전자식 경매로 전환
- 2008. 1 : Flora Holland가 Aalsmeer를 흡수합병

□ 시장규모 및 시설

- 부지면적 1,810천㎡(548천평), 건축 연면적 999천㎡(302천평)
 - 5개 경매장 홀(절화, 분화경매장 구분)에 13개 Auction Clock이 작동
 - 경매품 분배 및 대기장(2개소): 42천평, 저온저장고: 9천평,
 - 도매업자 및 수출업자 포장작업장(500개소): 65천평
 - 사무실, 도매업자 센터, 포장재료 시설 등 기타: 25천평
- 건물은 크게 두부분으로 구분.
 - 경매장은 실내 15℃로 쿨링시스템이 되어있고, 집배송지역은 약 350개소의 수출업체가 입주

□ 취급물량 및 거래규모

- 거래물량('06): 절화류 약 4,784백만송이, 분화 407 백만분
- 거래금액('06): 총 1,756백만유로 (절화류 1,070, 가정용분화 570, 정원분화 116)
- 경매규모 상위3품목: 절화류(장미 1,762백만송이, 튜립 676, 스프레이국화 526) 분화류(카랑코에 30백만분, 호접란17, 장비 17)

□ 시장종사자

- 출하자 5,300명, 구매자 3,000명(입주사 350개사 포함)
- 종사인원: 12,000명(경매업무종사자 1,800포함)

□ 관리·운영체계

- 시장관리는 화훼생산자 조합소속 관리회사(DFWB)가 담당하며, 주요 수입원은 경매수수료, 임대료, 운반대차 사용료, 시설 이용료임
- 경매수수료는 조합원 4.5%, 비조합원 7.5%, 수수료율은 생산자조합 총회에서 결정

5 FIDES 육종회사

□ 회사개요

- 일본 Kirin Green and Flower의 자회사

- 사업영역: 국화(절화, 분화), 카랑코에, 카란디바, 페튜니아 등 육종 및 재배, 수출
- 종업원: 1600명(네덜란드 170명)

□ 사업현황

- 신품종 육종 및 묘목 재배
 - 육종지 : 네덜란드, 영국의 자사 또는 에이전트가 수행
 - 재배 및 증식지 : 케냐, 우간다, 탄자니아, 코스타리카, 남아공 등
- 한국, 일본 등 아시아 시장에도 신품종 종묘를 수출
 - 한국 거래사 : 기흥 세미라이트 Corp, 구미원예공사 등
 - 일본 거래사 : Kirin Green and Flower
- 지속적인 새로운 종 개발(특이한 모양이나 색)에 집중

□ 재배시설 및 생산

- 기본시설: 중앙난방장치, 일조조절장치, CO2생산 및 조절장치, 공기정화시설 등
- 파종 및 선별: 최초 약 20만종 파종후, 5-6년내 15종의 신품종 개발
- 묘목재배: 선별후 뿌리 내리기, 개화기, 수확기 등 단계별 재배

⑥ The Improvement Centre

- The Improvement Centre는 최적경작을 위한 핵심 시용기술 연구 센터로, 경작과정 및 경작기술과 관련된 리서치와 실험을 수행
 - 네덜란드 원예컨설팅회사인 Green Q에 의해 설립된 영리목적의 온실연구시설.
 - 11개의 다양한 기능을 갖춘 첨단시설 임대단지를 한곳에 모아놓고, LEI Institute · Wageningen과 같은 연구단체와 네덜란드 채

소 야채시장 사이를 이어주는 중재자로서 잠재이윤이 높은 틈새 시장을 개척

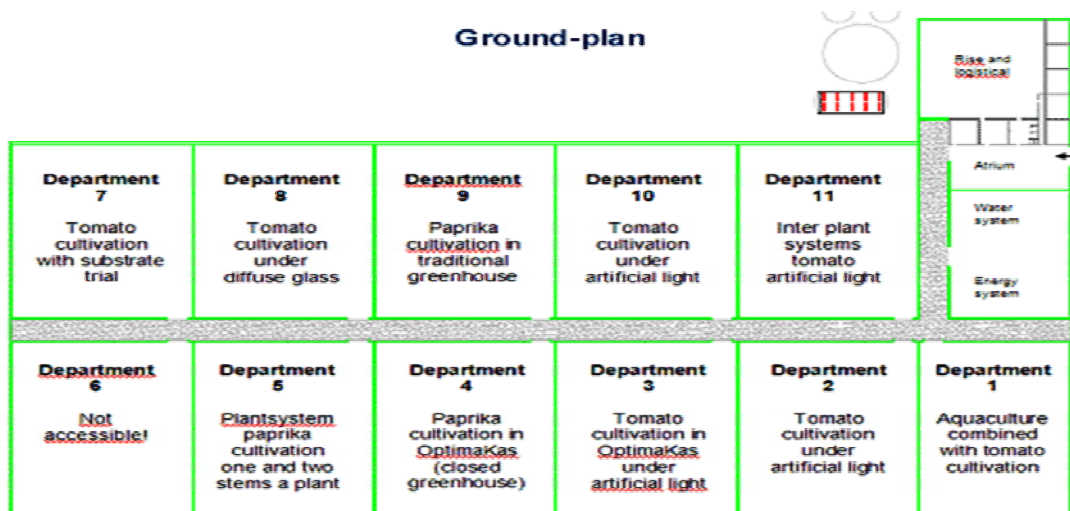
□ 시설 및 기술개발 방식

- 11개로 구분된 시험 유리온실 (각 온실의 크기 약 1.000m²)
- 각 온실은 최적 조건하에서 채소류의 경작 테스트 실시
- 특수 기술의 영향에 관한 정확한 시험을 실시함으로써, 대규모 경작에 적용시 발생할 수 있는 위험요소를 최대한 줄여나감
- 참여자들이 필요로 하는 다양한 실험 프로그램을 수행하여 경작기술의 혁신 추구

□ 센터 참여자

- 원예분야 기초 기술개발 업체, 공급자, 경작시험조직 등
- 대규모 경작기업 및 생산자 단체 등
- 센터에 가입한 회원단체 및 기업들은 리서치, 테스트, 실험 등 프로그램을 만들어 수행할 권리를 가지게 됨
- 현재 참여단체 및 조직 : 30여개

□ 시험장의 구성



⑦ 양돈 농가

- 액상(fluid) 상태의 돼지 사료 및 분뇨처리 방식이 특이
- 식품가공 찌꺼기를 활용해서 만든 '죽' 형태의 사료를 사용
 - 이러한 사료를 생산, 공급하는 업체가 있으며, 사료비용을 곡물사료에 비해 절반 수준으로 낮출 수 있다고 함(컨설턴트: 월 브링크)
- 돼지방 가운데에 온돌 방식의 Heating System을 적용(무창돈사, 슬러리 방식)
 - 돼지들이 특정한 장소에서만 배설을 하도록 훈련을 시켰고, 물청소를 하지 않아 분뇨처리량이 감소하여 양돈장은 매우 청결한 편
 - 분뇨는 저장탱크에 모았다가 연2회 메탄가스 발효공장으로 보내고, 그 곳에서 퇴비화한 후 경종농가에 공급됨
- 모돈 1두당 연간 이유 자돈수(MSY)는 25마리 수준

⑧ JVD Bosch 파프리카 농업회사

- 최근 개인형 가족농이 법인형 가족농으로 전환하는 추세
 - 세제상의 혜택(법인세율이 개인 소득세보다 낮은 수준), 파산시 유한책임의 장점
 - 회사형태의 조직경영체의 비율은 전체 경영체의 약 7% 수준
- 네덜란드의 농지 가격이 상당히 높은 수준이나 규모화가 지속적으로 확대되고 있는 상황
 - 방문한 파프리카 농업경영체의 소유농지 가격은 €100/m² (평당 53만원) 수준으로 매우 높은 편이나 약 20ha의 유리온실을 소유
 - 높은 지가는 규모화의 장애 요인이나 은행으로부터의 시설자금 용자를 위한 담보가치는 높은 편임