

해외출장 결과보고

1. 출장개요

가. 출장건명 : 농업관측센터 해외모니터 섭외

나. 출장목적 : 뉴질랜드 단호박 모니터 섭외 및 생산·수출 현황 파악

다. 출 장 자 : 농업관측정보센터 부연구위원 정은미

라. 출장기간 : 2008. 11. 17(월) ~ 11. 22(토) (5박 6일)

마. 출 장 지 : 뉴질랜드 오클랜드, 웰링턴, 혹스베이

	이동상황	주요내용
11월17일	인천→ 뉴질랜드	○ 인천(19:05) 출발 →Palmerston North 도착 - Messey 대학 단호박 현지모니터 섭외
11월18일	Palmerston North → Wellington	○ 뉴질랜드 단호박 협회(NZ KABOCHA 협회) Matthew Spence/General Manager - 뉴질랜드 단호박 생산 현황 및 수출 전략
11월19일	Wellington → Napier	○ 단호박 수출 농가 - 수출농가 입장에서 한국시장 전망과 장단점 ○ 수출업체 Bearsley Group 방문 Danny Bearsley(Managing Director) - 한국시장에서 뉴질랜드산의 경쟁력 - 수출업체 입장에서 한국시장의 전략과 전망
11월20일	Napier → Palmerston North	○ 단호박, 파프리카 농장 방문 - 한일 수출의 장단점, 생산일정 및 품질관리 파악 - 단호박, 파프리카
11월21일	Palmerston North → Auckland	○ 단호박 한국인 수출 Agent 조성광 사장 - Fresh Co. 방문, 수출업체의 한국시장 전망 - 뉴질랜드 단호박 유통, 수출 현황
11월22일	Auckland→ 인천	귀국

2. 출장일정 및 주요 면담자

□ 11월 17일(월) : 인천 출발/뉴질랜드 오클랜드 경유, 파머스톤 노스 도착

□ 11월 18일(화)

○ Palmerston North → Wellington 이동

○ 뉴질랜드 단호박 협회 방문

- 뉴질랜드 단호박 협회 Business Manager Matthew Spence 씨

□ 11월 19일(수)

○ Palmerston North → Hawks Bay 이동

○ 수출업체 Bearsley Group 방문

- Danny Bearsley(Managing Director) 씨

□ 11월 20(목)

○ Palmerston North Massey 대학 방문

- Ravi V Ravindran 교수(Institute of Food, Nutrition and Human Health)

□ 11월 21(금)

○ Palmerston North → 오클랜드(Auckland) 이동

○ 뉴질랜드산 농산물 수출업체 Fresco의 한국 Agent

- 조성광 사장 면담

□ 11월 22(토) : 뉴질랜드 오클랜드 출발/인천 도착

3. 주요 시사점

1) 뉴질랜드 단호박 주산지과 재배면적, 농가수

○ 단호박 주산지는 기스본 (Gisborne), 혹스베이 (Hawke's Bay), 마나와투 -왕가누이 (Manawatu-Wanganui)임.

○ 2006년 6월 30일 기준 지역별 생산면적은 <표 1>과 같음.

○ 2000년 이후 단호박 재배면적은 7,000ha, 생산량은 11만 2,300톤을 유지되고 있음(표 2).

표 1. 뉴질랜드 단호박 주산지

단위: ha

지역명	재배면적
Northland	17
Auckland	0
Waikato	233
Bay of Plenty	232
Gisborne	2,191
Hawke's Bay	2,457
Taranaki	0
Manawatu-Wanganui	1,036
Wellington	59
Tasman-Nelson	0
Marbrough	0
West Cost	0
Canterbury	100
Otago	0
Southland	0
Other	0
총 재배면적	6,325

표 2. 뉴질랜드 단호박 생산면적 및 생산량

단위: ha, 톤, 호

	2000년	2005년	2006년	2007년	2008
생산면적	7,077	8,443	6,333	8,042	6,676
생산량	110,000	93,337	123,000	123,000	
농가수	245	119	189	110	76

- 2000년 이후 뉴질랜드 단호박 농가수의 감소가 있었으며, 2008년 76농가가 있음(표 2).
- 농가수가 감소했음에도 불구하고 재배면적은 6천~8천 ha 수준으로 유지되는 것으로 보아 대규모 단호박 농가의 출현 증가 또는 농가당 생산면적이 증가한 것으로 판단됨.

2) 단호박 수출업체

- 수출업체는 LEADER BRAND(<http://www.leaderbrand.co.nz>), Bearsley Exports(<http://www.bearsley.co.nz>), DMP(<http://www.dmpalmer.co.nz>) 등 16개 수출업체가 있음.

- 그 중 4개 수출업체는 생산에서 packing, 수출까지 일괄 체계를 갖추고 뉴질랜드 단호박 수출량의 75%를 차지함.

○ 단호박 수출

- 뉴질랜드 단호박 수출은 1985년도를 부터 지속적으로 증가하여, 2000년도 이후에는 63백만NZ\$의 수출액을 보이고 있음(표 3).
- 단호박 수출량은 약 10만 톤 정도로 안정화되어 있음.
- 뉴질랜드 단호박 수출시장은 일본(70~75%)과 한국(15~20%)임.
- 한국 시장은 2000년을 기점으로 수출이 늘어 현재 뉴질랜드 단호박의 두 번째 큰 시장임.

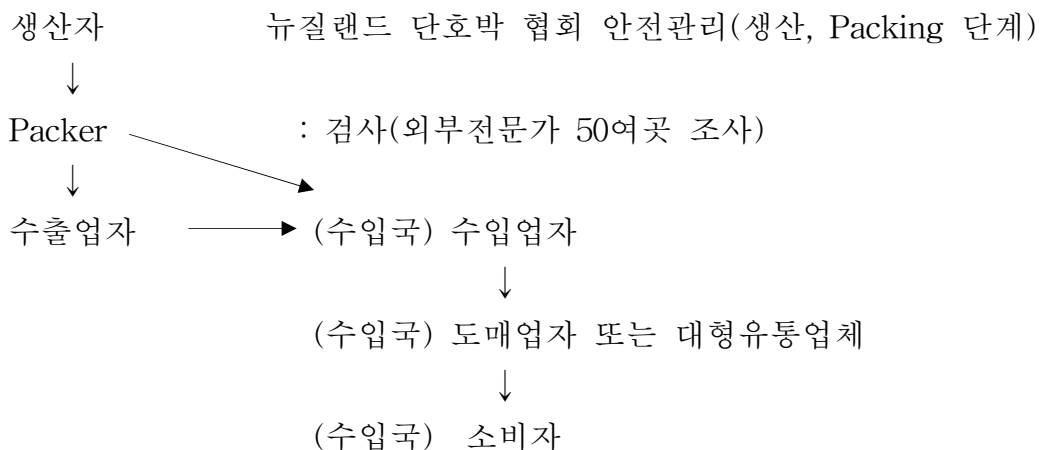
표 3. 뉴질랜드 단호박 수출량

단위:톤

	1995년	2000년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
수출량	69,036	92,187	92,799	76,860	93,465	70,845	93,542	85,198
일본					59,612		73,492	
한국						10,308	18,598	7,695

자료: New Zealand Kabacha Council.(2008)

○ 뉴질랜드 단호박 수출절차



4. 주요 내용

1) 뉴질랜드 단호박 협회

○ 뉴질랜드 단호박 협회 개요

- 1988년 설립, 일본인이 전량 수입을 전제로 종자를 제공하는 개발수출 형식으로 뉴질랜드에서 재배되기 시작함. 100% 수출됨.
- 단호박 Bettercup Squash 인데 일본식 단호박 용어 Kabocha 를 협회의 공식 명칭으로 사용함.
- 수출농가 및 수출업체가 단호박 협회에 등록하여 운영하는 생산자단체 임.
- 협회에 등록된 수출농가 76농가, 16개 수출업체가 있음. 그 중 4개사가 생산에서 packing, 수출업무까지 하며 수출 단호박의 75%를 차지함.
- 농약관리 : 협회차원에서 Export Spray Programme 운영
수출용 약 560개 단호박 1 bin 들이 중 약 60개의 sample 조사

○ 뉴질랜드 단호박 협회의 운영

- 과거 KOTRA 같은 NZ Enterprise 조직이 있었으나 해체되었고 생산자 단체 형태로 생산자와 수출업체가 운영비를 분담하는 자조금으로 운영
- 자조금은 점차 낮아지고 있음. 톤당 10(\$NZ)→6.5(2007년)→2(2008년)
- 관련기술과 연구는 농림부 Sustainable farming Fund(R&D)로 운영됨.
- 2007년 9월 한국 단호박 시장 조사를 위해 NZ Orchard에서 10만 \$NZ 제공하여 보고서 작성함.
- 최근 2~3년 한국시장의 뉴질랜드산 단호박 가격이 낮아 문제해결을 위해 시장조사를 한 것임. 그러나 수입업자 동향이 파악되지 않고 한국시장에서 수익이 점차 낮아지는 상황임.

○ 한국시장 특징

- 뉴질랜드산 단호박 수출의 5%에서 20%까지 성장함.
- 최근 한국시장 수입업자의 품질관리 부족으로 클레임이 증가하는 추세. 뉴질랜드 수출업체 입장에서 앞으로 수출량을 현 수준 유지할 듯함.
- 수송, 유통, 저장 관리 어려움. 통관기간이 길어서 문제 발생한 듯.
- 예를 들면 2008년 수입업자가 저온저장하지 않고 보관하여 소매단계에서 3천 톤 폐기한 경험이 있음. 수입업자가 품질관련 하자 문제로 클레

임이 있었고 수출업자의 손실로 처리됨.

- 한국시장에 뉴질랜드산 단호박 공급 과잉은 수출농가간 또는 수입업자간 의사소통 부족이 그 원인으로 지적됨.
- 한국에서 단호박 소비가 증가하고 있으나 뉴질랜드 단호박 농가나 수출업자, 또는 수입업자도 이익을 보지 못하고 있음. 한국 단호박 시장 조율이 끝난 후 소비 증가의 가능성은 있다고 생각됨.
- 일본은 국내산 프리미엄이 있으며 수입산에 대해 고정가격과 기본가격의 원칙을 지키고 있으나 한국시장은 수입산 가격이 계약이나 고정가격이 아님.
- 일본의 경우 뉴질랜드산 일본 수입량의 65%를 富永商社에서 차지하며 1수출업체에게 90%를 공급받고 있음.

○ 단호박 수출 한일 비교

- 일본 시장에 뉴질랜드 단호박 협회에서 소비 확대를 위해 연간 300만 \$NZ 투자하기도 했으나 이미 시장 성숙하여 홍보 필요성 없음.
- 한국시장은 홍보가 필요하여 협회, 위원회 결정으로 10만불을 투자하여 시장조사를 했으나 의사결정에 정치가 관여하는 등 어려울 것으로 판단됨에 따라 앞으로 투자 계획은 없음.

○ 2008/2009년 단호박 생산비 증가로 수출가격 상승 예정

- 뉴질랜드에서 원예작물로 전환이 빠르게 일어나며 단호박에서 밀, 단옥수수 등으로 전환되고 있음.
- 과일, 과급채소보다 저렴한 단호박의 소비 증가 예상
- 소비층 다양하고 다양한 요리법으로 소비기간 연중 가능함.

○ 단호박의 세계적인 수출 시기 Market Windows

- 1월~5/6월 : 뉴질랜드 산
- 10월~익년 1/2월 : Mexico
- 10월~익년 1월 : Tonga, New Caladonia
- 5월~11월 : 일본, 한국
- 동아시아에 수출하는 뉴질랜드산 단호박은 수출경쟁국이 없어 경쟁력을 갖고 있음.

2) 수출업체 Bearsley Group 방문

○ 수출업체 구성

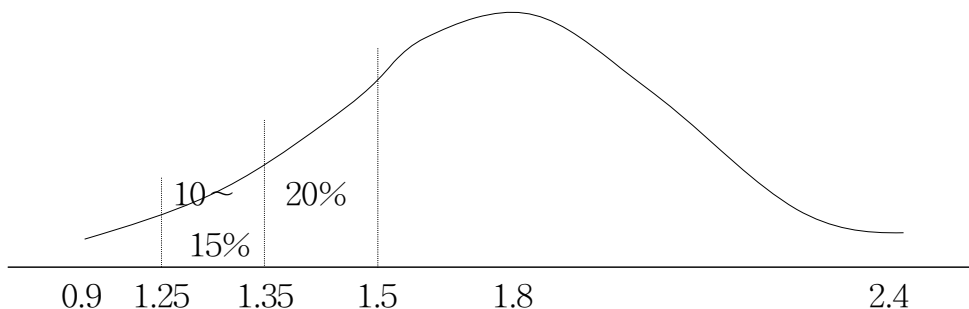
- 뉴질랜드 단호박 생산농가는 약 76농가가 1만 5천 톤 생산. 3농가가 50%(7천 5백톤), 4농가가 20%(3천톤), 95농가가 30%(4천 5백 톤) 생산.
- 대부분 노지재배로 단호박을 재배함.
- Bearsley Group은 총 수출금액 3천 5백만\$NZ 중 단호박은 1천~1천 2백만\$NZ(그 중 한국 약 2천 5백톤)을 수출함.

○ Danny Bearsley 농장 개요

- 약 2,500Acre(자가 600Acre)에 단호박, 사과, 오렌지 등 원예작물 재배하고 수확기에는 남태평양 섬에서 100여명 고용함.
- 20년 전인 1987년 원예작물 수출을 위해 수출업체 설립함. 원예작물로 시작하였지만 가공품(냉동콩, 감자 등)과 10년 전부터 단호박을 일본, 호주, 대만 등지로 수출함.
- 단호박은 2007년 1,000Acre 재배함. 생산에서 Pack House까지 소유하고 수출업무까지 담당함. 수출업까지 하게 된 이유는 수출업체의 폭리가 커서 이익이 크지 않았기 때문임.

○ 일본과 한국시장 단호박 수출

- 선호규격 : 개당 판매되는 한국 소비성향에 맞춰 규격 1~1.35kg(뉴질랜드 생산량의 10~15%) 선호하는 반면 일본은 절단 단호박을 선호하므로 규격은 한국 선호크기가 보다 큰 1.35~2.4kg까지 선호함.



- 뉴질랜드에 단호박이 28년 전 도입되었고 20년 전부터 일본 수출을 시작하였으며 한국 수출은 10년 전부터 시작함.
- 한국 시장은 일본 시장에 수출되고 남은 값싼 작은 크기를 선호하면서

수출되기 시작하였으나 한국 수출 비중이 커지면서 한국에서 선호되는 작은 크기가 더 비싼 현상도 발생함. 한국시장의 단호박 선호 규격이 다양화할 필요가 있음.

○ 단호박 생산

- 단호박 생산 경력 28년, 종자는 Delica, Ajihei 등 대부분 일본 종자를 사용하며, 기술은 농가 스스로 개발함. 단 노지재배는 기상에 따라 생산량 차이가 큰데 이를 극복하는데 한계가 있음.
- 생산 시설 : Hawks Bay의 단호박 노지재배와 사과 과원이 함께 어우러진 평야지, 관개시설 완비되었고 품질향상을 위해 토양 검정 등 단호박 재배의 최적지 선정에 노력함.
- 생산 과잉과 과소의 경우 생산 조절은 별다른 대응이 없음. 단지 수급에 따라 가격으로 대응함.



<Danny Bearsley 직영 농장의 단호박, 9월 15일 정식>





○ 가공 및 수출

- 특히 생산 과잉시 냉동 단호박 가공을 예전에는 실행했으나 투자비용 과다로 현재는 하지 않고 있음. 냉동 단호박은 Hawks Bay지역 pack house에서 분말 또는 냉동으로 약 2천톤을 가공 하는 것으로 나타남.
- 단호박 생산 100% 수출함. 뉴질랜드산 6천~8천 톤, 통가산 1천 5백톤 등 총 7천 5백~9천 5백 톤 가량 중 약 2천 5백 톤을 한국에 수출함.
- 수출시 일본 관세는 3%인데 반해 한국 관세 27%로 환율과 관세로 인해 뉴질랜드산 단호박 가격이 한국에서 높게 형성됨.
- 한국산 품질 낮고 저장성도 낮아 뉴질랜드산 단호박은 경쟁력이 있다고 판단됨.
- 수출입업자와 직거래 하고 있음. Agent는 수수료 있지만 위험을 최소화 하는 장점이 있음. 오클랜드의 조성광 사장과 거래를 일부 하고 있음.

○ 뉴질랜드 단호박 생산, 수출의 어려움

- 생산량 조절과 수송 해운업체 문제가 특히 어려움.
- 뉴질랜드 단호박 협회는 신뢰를 잃었고 공급과잉에 대응할 능력도 없음.
- 수송 해운업체 수는 3~4개사가 일본 경유 한국, 또는 싱가포르 경유 한국으로 가는데 10~15일이 소요되므로 품질 저하에 문제가 됨.
- 또한 뉴질랜드 농업의 위기는 농자재가격, 인건비가 높아지면서 후계자가 없다는 사실임.
- 시장 지배력은 저장이 가능하고 유통업을 하고 있는 Pack House가 담담함. 특히 Pack House는 최소 8천 톤 이상(수출 경쟁 불필요)일 때 가 능함.
- 제품 불만에 대한 클레임은 직접 수출시장에 가서 확인하여 수출업체에 서 부담함.

○ 한국 시장 전망

- 한국 수입업체 상주농산, 금성, 제일, 현성 등과 거래함. 한국 수입업체는 잦은 도산으로 신용이 낮음. 특히 씨알의 등장으로 시장 가격이 교란되는 현상은 빠른 치유가 필요함.

3) 뉴질랜드산 단호박 수출 agent 조성광 사장

○ 뉴질랜드 단호박 주요 산지 및 수출업체

- 뉴질랜드 북섬 동부지역인 Gisborn과 Napier에서 단호박 95% 생산됨. 북쪽에 위치한 오클랜드에서 1월 5일경부터 수확이 시작되고 1월 20일부터 전국에서 수확되어 약 12주 동안 수출됨.
- 뉴질랜드 단호박은 최고 연간 9만톤을 수출했으며 최근 7만톤 수준을 유지하고 있음. 단호박 소득률이 낮아지면서 옥수수, 밀 등으로 전환하며 단호박 재배면적이 감소하고 있는 것이 큰 원인임.
- 한국은 0.9~1.3kg(포장시 1~1.4kg, 생산량의 15~20%)을 요구하는 반면 일본은 1.5~2.5kg을 요구함. 한국에 수출되는 작은 크기의 단호박은 가격이 낮았으나 한국 수출량이 많아지며 오히려 일본 수출용보다 단가가 높아지고 있음.
- 조성광 사장은 단호박 수출 순위 5위인 농산물 전문 수출업체 Fresco의 agent로 활약하고 있음.
- LEADER BRAND, JOHN BOSTOK(이상 Hawks Bay 소재), BROWN(Gisborn 소재) 등 3 업체가 수출 단호박의 50%를 차지하고 Packing House를 소유하며 생산에서 수출까지 수행함.
- 농가 겸 수출업체는 시장 수급에 대응이 느리고 대부분 직거래를 하다 보니 클레임 발생시나 수입국 시장 동향에 대응이 느려 거래 비용이 과다 소요되는 경향 있음.

○ 농산물 전문 수출업체 Fresco

- 대부분의 생산에서 수출까지 하는 단호박 수출업체는 농가와 서면계약보다 구두협상을 통해 물량과 가격을 결정하는 경향이 있음. 그러므로 수요에 따른 공급에 대처가 늦고 클레임 발생 요인이 됨.
- 반면 fresco는 농가와 서면계약을 통해 물량과 가격을 체결함. 물론 수입업자와도 서면계약을 추구하고 있음. 가격을 예로 들면 수주량의 1/2은 고정가격(fixed price)이고, 1/2은 기준가격(base price)로 시장수급에

따른 변동을 반영한 가격임.

- Fresco의 단호박 취급량은 연간 1만 8천~2만 톤, 그 중 한국으로 수출은 약 5천 톤 정도임. 각국 대형유통업체와 직거래하며 각국별 소비문화에 대응하여 수출하기 위해 시장 개척에 노력함.
- 한국의 수입업체는 이마트(이창용 과장)의 직접 거래와 직sourcing 팀(한국 수입업체 JB, 일본 수입상사의 Aozora 한국 자회사), 금성, 상주농산, 누룽지, 제일화신 등이 큰 업체임

○ 한국 단호박 시장의 뉴질랜드산 수입 동향

- 1999년 뉴질랜드산 농산물 수출입 agent로 활약한 조성광 사장의 소개로 국내 최초로 뉴질랜드산 단호박 900톤 수입됨.
- 일본은 소매시 절단 단호박 판매를 하므로 규격이 큰 단호박을 선호하여 규격이 작은 단호박은 가격이 낮게 형성된 상태였음. 반면 한국 시장은 개당 판매를 선호하면서 일본 수출용 이외의 크기가 작은 값싼 단호박을 수입하게 됨.

○ 단호박 저장 가능성

- 단호박 저장은 가스 순환 방식으로 2, 3주에서 2개월 가량 가능함. 그러나 단가가 낮은 단호박 저장은 수익이 맞지 않아 Pack House에서 기피하는 상태임.

○ 단호박 수출 절차

- 첫째, 수확 후 packing house에서 전처리 과정(세척→건조→소팅)을 거친 후 컨테이너(560kg/목재 1bin, 40feet ×40개, 약 23톤) 선적
- 둘째, Napier, Gisborn, Tauranga 등 뉴질랜드 내 3개항을 거쳐 일본 또는 싱가포르 경유 한국 도착(일본경유 15일, 싱가포르 경유 20일 소요)
- 단호박 수송은 해운회사 3개 회사가 주 1회 운항, 기간이 15~20일 소요되고 적도를 운항하므로 품질관리가 어려운 단점이 있음.

4) 뉴질랜드산 단호박 해외 모니터 선정

○ 오클랜드 대학 경제학부 전철현 씨 섭외

- 호주에서 자원경제학 석사를 마치고 오클랜드 대학 자원경제학 박사과정에 있는 전철현씨는 한국농촌경제연구원 연구원 경력을 지닌 인재임.

- 특히 오클랜드에 거주하므로 단호박 수출업체의 오클랜드 지사와 연계하여 정보를 수집할 수 있고 한국인 agent 조성광 사장과 연락이 가능하므로 섭외하게 됨.

5) 오클랜드 인근 뉴질랜드 파프리카, 딸기 등 과채류 동향

○ 오클랜드 인근 농업

- 뉴질랜드 인구 400만명 중 150만명이 살고 있는 오클랜드의 인근 농업은 전형적인 도시 근교 농업임.
- 수출용 대규모 원예산업보다 오클랜드에서 판매할 원예품목을 중심으로 다품목 생산하고 있음.

○ 딸기 농장 겸 직판장

- 약 3ha 노지재배와 기타 과수 재배를 같이 하는 농장임.
- 딸기 밭 옆 도로변에 판매장을 운영, 150~200g 1팩에 4\$NZ(한화 약 3천원) 으로 오클랜드 시내 슈퍼에 비해 약 20% 저렴함.
- 주인은 백인이며 뉴질랜드 원주민인 마오리 족 10여명이 수확 작업함.



<오클랜드 인근 노지 딸기밭과 농가 직판장>



<오클랜드 인근 와이너리와 포도밭>

○ 와이너리와 포도밭

- 설립 80년이 된 와이너리가 포도밭 옆에 체험공간과 함께 레스토랑, 카페를 운영하고 있음.
- 소비자가 직접 와이너리 체험도 할 수 있고 와인을 구입할 수 있음. 약 10ha의 포도밭은 11월 20일 현재 봄철인데 포도나무 근처는 제초제로 누렇게 풀이 죽어 있는 광경임. 소비자체험을 할 수 있는 곳에 제초제를 사용하는 것이 상식적으로 이해하기

○ 파프리카

- 뉴질랜드 파프리카는 일본 시장에서 12~4월 한국산 파프리카와 경쟁함.
- 오클랜드 인근 유리온실을 소유한 3농장의 직판장에서 파프리카 판매 가격과 품질을 살펴봄.
- 가격은 개당 1.5~2\$NZ(한화 1천~1천5백원)이고 2~4개 묶음으로 판매되고 크기 L 이상(일본 규격)의 품질은 신선하고 모양도 양호한 편임.
- 뉴질랜드 자국내 소비는 한계가 있으며 일본 규격 M 크기를 수출 후 나머지 규격을 판매하는 것으로 보임.



<파프리카 재배농가의 직판장에서>