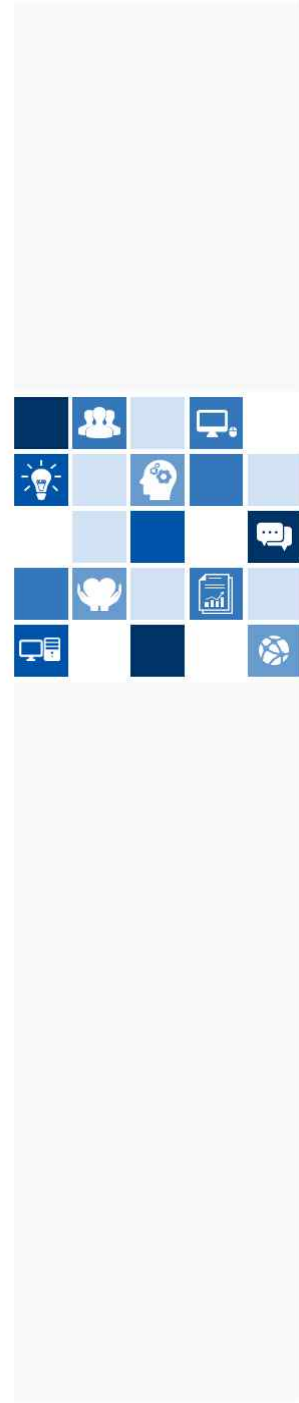


농식품 수출 애로조사 결과보고서



목차

- 제1장 조사개요 3
 - 1. 전체 조사 개요 4
 - 2. 생산농가/가공업체 8
 - 3. 유통/수출업체 14
 - 4. 바이어 18
 - 5. 전문가 22
- 제2장 조사 결과 요약 24
- 제3장 세부 조사 결과 30
 - 1. 버섯 31
 - 2. 난류 65
 - 3. 분재 116
 - 4. 다육식물 131
 - 5. 장미 164
 - 6. 인삼 191
- 제4장 바이어 인터뷰 218
- 부록 설문지 225



제1장. 조사 개요

1. 전체 조사 개요
2. 생산농가/가공업체
3. 유통/수출업체
4. 바이어
5. 전문가



1. 전체 조사 개요

1. 과업의 배경

- 15년 농림축산식품 수출실적은 61억불로 전년 대비 1.2% 감소하였음.
- 국가별 수출액을 보면 일본이 가장 큰 교역국이기도 하지만, 중국과 홍콩을 합친 중화권을 기준으로 하면, 2013년부터 일본을 제치고 농림축산식품의 최대 수출 대상국으로 부상하고 있음.

<국가별 수출 동향>

(단위 : 백만불)

구 분	2010	2011	2012	2013	2014	2015
일 본	1,023	1,381	1,408	1,287	1,316	1,168
아세안	522	756	828	985	1,054	1,028
중 국	556	915	906	948	987	1,048
홍 콩	216	274	269	346	368	348
미 국	377	419	473	523	594	628
기 타	1,388	1,639	1,761	1,636	1,863	1,887
합 계	4,082	5,384	5,645	5,725	6,182	6,107

- 중국은 경제성장과 더불어 식품시장 규모가 급성장하고 있고, 2014년부터는 미국을 추월하여 세계 최대의 식품 소비시장으로 등극한 상태임.
 - 식품시장규모: ('14)미국 9,994억불, 중국 1조223억불 → ('15)미국 1조174억불, 중국 1조1,040억불 세계 5조5,532억불 (자료: 영국 Datamonitor)
- 2015년 기준 중국 식품 수입규모는 562억 달러로 2006년의 110억 달러 대비 411% 성장하여, 중국 농식품 시장은 꾸준히 성장하고 있음.
- 중국 식품 소비 시장은 당분간 계속 증가세에 있을 것으로 보이는데, 그 이유로는 ① 중국인의 소득 및 소비수준 향상, 우수제품 소비 수요 증가함에 따라 수입 농식품의 인기가 급상승하고 있다는 점, ② 한류드라마의 인기로 K-food 열풍이 지속되고 있는 점을 꼽을 수 있음.
- 그러나, 중국 재정부의 4월 7일 자체 웹사이트를 통해 전자상거래를 이용한 해외직구(B2C)가 농식품(제한한 품목만 수입이 가능)을 공식 발표하면서, 기존에는 B2C를 통해 동물 등을 제외하고는 사실상 거의 모든 제품이 가능했으나 이번 조치로 1293개 품목(HS8단위 기준)만으로도 제한되는 상황을 맞이함.
- 또한 한·중 FTA 체결로 대중국 무역역조 현상의 심화 가능성, 한-중간의 외교적 긴장 관계 등으로 침체를 맞이할 가능성 등의 위험 요인이 꾸준히 존재하고 있음. 이에 따라 중국 농식품 시장에서 성공할 수 있는 수출 모델 개발은 매우 중요한 과제임.

▶ 한·중 FTA 체결

한·중 FTA 진행 과정

- '12.05 : 한·중 FTA 협상 개시 선언 및 공동 성명서 발표
- '14.11 : FTA 실질 타결 공식 선언 (총 13차례의 협상 진행)
- '15.02 : 한·중 FTA 가서명
- '15.06 : 한·중 FTA 정식서명 (국회비준 상호통보 60일 후 발효)

한·중 FTA 농식품 관련 주요 내용

- 전체 농산물(1,611개) 중 초민감품목 581개(36.1%), 민감품목 441개(27.4%), 일반품목 589개(36.6%)로 합의
- 초민감품목 581개 중 548개(94.3%) 양허 제외, 7개(1.2%) TRQ, 26개(4.5%) 부분 감축으로 합의
- 민감품목과 초민감품목 비중이 63.4% (1,022개)로, 기 체결 FTA 상회
 - 미국 12.2% / EU 14.5% / 캐나다 18.5% / 칠레 29.7% / 호주 38.5%

- 중국 저가 농산물의 물량공세로 무역역조가 더욱 심화될 가능성 있음
- 하지만, 자국산 먹거리에 대한 불신이 높은 세계 1위 규모의 중국 농산물 시장에서, FTA 체결로 인한 국내 농산물의 중국 내 가격 경쟁력 향상은 기회 요인이 될 수 있음

중국 수출의 문제 해결과
성과창출을 위한 품목별 통합형
수출농업혁신모델 개발 및 실증
사업 추진

2. 과업의 목적

- 대중국 농식품 수출적용기술모델 개발 사업단은 통합형 수출농업혁신모델 개발 및 현장 검증을 통한 품목별 최적 통합 모델 발굴 및 실증을 목표로 3개년에 걸쳐 사업을 추진하고 있음.
- 1차년도 과업 평가 결과, 2차년도 사업 추진에서는 생산, 유통, 통관, 현지 유통 등 수출 단계별로 애로사항을 파악하고, 이에 대한 해결방안을 모색할 필요성이 제기됨.
- 이에 따라 본 조사에서는 생산, 생산비 절감 기술에 대한 검토, 생산 후 처리, 가공, 유통, 통관, 현지 마케팅 및 유통 등 중국 수출 전 과정에 대한 단계별 애로사항을 조사하고자 함.
- 조사 대상 품목은 버섯, 난류, 분재, 다육식물, 장미, 인삼의 6개임.

3. 조사 설계¹⁾

✓ 각 단계별 조사 설계는 다음과 같음.

데스크 리서치	○ 대중국 농식품 수출적용기술모델 개발 사업단의 품목별 실증연구기관 연구 성과를 중심으로 중국 시장 동향 및 조사 결과에 대한 주요 문헌과 자료를 검토 - 이를 통해 중국 시장에 대한 이해를 제고 ○ 각 실증연구기관 전문가 및 유관 전문가들과의 인터뷰를 통해 수출 목표의 생산과정에서의 생산비 절감 기술을 선별 - 이를 대중국 농식품 수출적용기술모델 개발 사업단과 협의하여 설문 구성 및 확정
생산가공 농가	○ 각 생산 농가 입장에서 기술의 만족도를 평가하고, 생산비를 절감할 수 있는 기술은 어떤 것인지를 파악 - 구조화된 설문지를 통한 1:1개별면접조사와 심층인터뷰 병행
유통 수출업체	○ 유통 수출업체가 겪고 있는 수출 애로사항에 대한 심층인터뷰
바이어	○ 중국 현지 바이어 입장에서 애로사항에 대해 전화 및 이메일을 통한 심층인터뷰
전문가 자문	○ 조사 결과에 대한 검토 ○ 정책적 제언 도출



2. 생산농가/가공업체

1) 생산가공 농가 인터뷰부터의 각 단계는 다음 장의 세부 조사 설계 참고

1. 조사 목적

- 본 조사는 버섯, 난초/분재, 다육식물, 절화류, 인삼의 생산능가를 대상으로, 생산과정의 애로사항 및 수출로의 연계 과정에서 느끼는 애로사항을 파악하고자 하였음.
- 실증기관에서 연구된 적용 기술과 각 농가에서 보유한 노하우를 토대로 형성된 기술의 활용 실태를 파악함으로써, 경영비 절감 요소 및 재배된 작물의 품질 향상 요인들을 발굴하는데 그 목적이 있음.

2. 조사 설계

- 농업인·가공업체의 조사는 다음과 같이 진행되었음.

조사 대상	○ 각 품목별 농산물 재배 농가 및 인삼 가공업체
조사 방법	○ 1:1 개별방문면접 조사 (face to face interview) ○ 심층면접조사 (In depth interview) - 담당연구원이 직접 농가를 방문하여 약 한 시간가량 심층 인터뷰 진행
표본추출 방법	○ 각 실증연구기관에서 제공된 농산물별 농가 및 인삼 가공업체 리스트, 마크로밀엠브레인에서 자체적으로 수집한 리스트를 전수 컨택하여, 응락한 응답자를 대상으로 조사
자료 처리 방법	○ 1:1 개별방문면접 조사 (face to face interview) - 수집된 자료는 Editing-Coding을 거쳐 자료 파일 산출 - 산출된 자료파일은 통계패키지인 SPSS에 의해 통계처리
조사 기간	○ 2016년 5월~6월(2개월)
주관 기관	○ (사)한국외식산업경영연구원 대중국수출모델개발사업단
조사 수행 기관	○ (주)마크로밀엠브레인

3. 조사 내용

- 농식품 수출 애로조사의 설문내용은 아래와 같음.

구분	조사항목
일반현황	- 재배시작년도, 시설/재배 작형
생산, 수출현황	- 주요 재배품종, 최근 3년간 연평균 재배량, 해외수출여부, - 주요 재배품종의 중국 수출목적 재배량, 2016년 중국 수출목적 재배 계획량 - 생산과정에서 애로사항 - 수출과정에서 애로사항 - 수출 경쟁력 확보 방안
재배기술	- 재배기술의 사용경험 - 재배기술의 만족도 - 재배기술의 불만족 이유
경영비 절감 및 품질향상 기술	- 생산단계, 수확 후 관리 단계에서 경영비가 절감이 되는 기술 내용 및 이유 - 생산단계, 수확 후 관리 단계에서 품질 향상이 되는 기술 내용 및 이유
애로사항	- 생산단계, 수확 후 관리 단계, 수출단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술 - 생산단계, 수확 후 관리 단계, 수출단계에서 정책건의 및 기타 애로사항

4. 응답자 특성

(1) 1:1 개별면접조사

품종		개별면접	심층면접	계	합계
버섯	팽이버섯	2	2	4	30
	새송이버섯	24	2	26	
난초	호접란	13	2	15	34
	심비디움	14	2	16	
	춘란	-	3	3	
분재	분재	-	3	3	3
다육식물	다육식물	47	4	51	51
절화류	장미	17	3	20	20
인삼	생산	26	2	28	41
	가공	11	2	13	

(2) 심층면접조사

1) 버섯

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 * 새송이버섯 재배
B	* 경상남도 * 새송이버섯 재배
C	* 전라남도 * 팽이버섯 재배
D	* 경상북도 * 팽이버섯 재배

2) 호접란

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 화성시 * 재배 시작년도 : 1997년
B	* 경기도 고양시 * 재배 시작년도 : 2001년

3) 심비디움

응답자	응답자 특성
A	* 충청남도 공주시 * 재배 시작년도 : 1986년
B	* 충청남도 서산시 * 재배 시작년도 : 2001년

4) 춘란

응답자	응답자 특성
A	* 경상남도 진주시 * 재배 시작년도 : 1983년
B	* 경상남도 진주시 * 재배 시작년도 : 1989년
C	* 경기도 남양주시 * 재배 시작년도 : 1990년

5) 분재

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 과천시 * 재배 시작년도 : 1990년
B	* 경기도 평택시 * 재배 시작년도 : 1985년
C	* 경기도 고양시 * 재배 시작년도 : 1989년

6) 다육식물

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 고양시 * 재배 시작년도 : 1992년
B	* 경기도 고양시 * 재배 시작년도 : 2000년
C	* 경기도 안성시 * 재배 시작년도 : 1994년
D	* 경기도 안성시 * 재배 시작년도 : 2004년

7) 절화(장미)

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 고양시 * 재배면적 : 1,300평 * 재배 시작년도 : 1999년
B	* 경기도 고양시 * 재배면적 : 1,200평 * 재배 시작년도 : 2000년
C	* 경기도 파주시 * 재배면적 : 1,200평 * 재배 시작년도 : 1989년



3. 유통/수출업체

8) 인삼(생산)

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 안성시 * 재배면적 : 50,000평 * 재배 시작년도 : 1992년
B	* 경기도 안성시 * 재배면적 : 18,000평 * 재배 시작년도 : 1981년

9) 인삼(가공)

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 파주시 소재 * 설립년도 : 1998년 * 2015년 매출액 : 65억원
B	* 경기도 안성시 소재 * 설립년도 : 2013년 * 2015년 매출액 : 23억원

1. 조사 목적

- 본 조사는 버섯, 난초/분재, 다육식물, 절화류, 인삼의 유통/수출업체를 대상으로 수출과정에서 발생하는 애로사항, 향후 경쟁력 확보 방안 등을 파악하는 것이 목적임.
- 그 외에 FTA 체결에 따른 관세 인하에 대한 혜택 정도들을 파악하고, 정책적인 건의사항을 발굴하기 위함.

2. 조사 설계

- 유통·수출업체의 조사는 다음과 같이 진행되었음.

조사 대상	○ 각 품목별 농산물 유통 및 수출업체
조사 방법	○ 심층면접조사 (In depth interview) - 담당연구원이 직접 사업체를 방문해서 약 한 시간가량 심층 인터뷰 진행
표본추출 방법	○ 각 실증연구기관에서 제공된 유통 수출업체 리스트, 마크로밀엠브레인에서 자체적으로 수집한 리스트를 전수 컨택하여, 응락한 응답자를 대상으로 조사
조사 기간	○ 2016년 6월~7월
조사 표본	○ 각 품목별 3표본
조사 기관	○ (주)마크로밀엠브레인

3. 조사 내용

- 농식품 수출 애로조사의 설문내용은 아래와 같음.

구분	조사항목
수출 과정	- 농식품의 수출과정에서 애로사항
경쟁력 확보	- 국산 농식품이 외국산 농식품과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보 방안
FTA 체결 효과	- 한·중 FTA 체결에 의한 중국으로 수출, 진출확대 도움도 - 중국을 제외한 다른 국가와 FTA 체결에 의한 수출, 진출확대 도움도
정책건의사항	- 정책 건의사항 - 애로사항

4. 응답자 특성

1) 버섯

응답자	응답자 특성
A	* 서울특별시 서초구 소재 * 주요 수출국가 : 미국, 캐나다, 유럽 등
B	* 서울특별시 서대문구 소재 * 주요 수출국가 : 인도네시아, 미국, 캐나다 등
C	* 서울특별시 성동구 소재 * 주요 수출국가 : 유럽

2) 난초/분재

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 고양시 소재 (분재) * 주요 수출국가 : 유럽, 대만, 중국 등
B	* 충청남도 서산군 소재 (심비디움) * 주요 수출국가 : 중국
C	* 충청남도 태안군 소재 (심비디움) * 주요 수출국가 : 중국 수출 했으나, 2년 전 중단

3) 다육식물

응답자	응답자 특성
A	* 경기도 용인시 소재 * 주요 수출국가 : 중국, 대만
B	* 경기도 용인시 소재 * 주요 수출국가 : 중국, 일본, 대만 등
C	* 경기도 고양시 소재 * 주요 수출국가 : 중국, 일본, 호주

4) 절화류

응답자	응답자 특성
A	* 전라북도 전주시 소재 * 주요 수출국가 : 일본, 러시아
B	* 경기도 고양시 소재 * 주요 수출국가 : 일본, 러시아
C	* 전라북도 파주시 소재 * 주요 수출국가 : 일본

5) 인삼

응답자	응답자 특성
A	* 서울시 마포구 소재 * 주요 수출국가 : 중국, 대만, 홍콩 등
B	* 충청남도 금산군 소재 * 주요 수출국가 : 일본, 대만, 홍콩, 중국 등
C	* 충청남도 금산군 소재 * 주요 수출국가 : 베트남, 홍콩, 일본 등



4. 바이어

1. 조사 목적

- 본 조사는 버섯, 난초/분재, 다육식물, 절화류, 인삼의 중국 현지 바이어들을 대상으로 한국산 농식물의 수입과정에서 발생하는 애로사항 등을 파악하는 것이 목적임.
- 그 외에 한국산 농식물의 선호도, 가격 적정성 등을 파악해서 향후 한국산 농식물의 대중국 수출에 관한 인식들을 파악하고, 정책적인 개선점을 발굴하기 위함.

2. 조사 설계

- 중국 현지 바이어 조사는 다음과 같이 진행되었음.

조사 대상	○ 각 품목별 중국 현지 바이어
조사 방법	○ E-mail을 활용한 서면인터뷰 - 응답자의 편의를 고려해서 전화인터뷰 병행 실시
표본추출 방법	○ 각 실증연구기관에서 제공된 바이어 리스트, 마크로밀엠브레인에서 자체적으로 수집한 리스트를 전수 컨택하여, 응락한 응답자를 대상으로 조사
조사 기간	○ 2016년 7월
조사 표본	○ 총 12표본 - 화훼류(난초/분재, 다육식물) : 7표본, 버섯 : 2표본, 인삼 : 3표본
조사 기관	○ (주)마크로밀엠브레인

3. 조사 내용

- 농식품 수출 애로조사의 설문내용은 아래와 같음.

구분	조사항목
한국산 농식품, 화훼류 수입실태	- 최근 3년 이내 한국산 농식품, 화훼류 수입 경험유무 - 최근 3년 이내 수입한 한국산 농식품 및 차지하는 비중 - 현재 한국산 농식품을 수입하지 않는 이유 - 향후 한국산 농식품 수입 의향
한국산 농식품, 화훼류 인식	- 중국 소비자들의 한국산 농식품 선호도 - 중국에서 판매되는 한국산 농식품, 화훼류의 가격 적정성
애로점 및 정책 건의사항	- 한국산 농식품의 중국 수입과정에서 애로사항 - 한국산 농식품의 중국 수입과정에서 정책적인 개선사항 - 향후 한국산 농식품 수입 의향 - 한국산 농식품의 수입과정 벤치마킹 국가

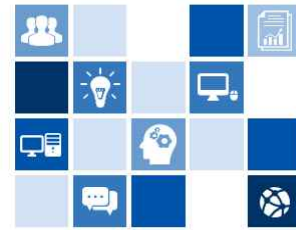
4. 응답자 특성

(1) 조사 표본

분류	품목	표본 수	합계
버섯	버섯	2	2
화훼류	난초/분재	2	7
	다육식물	5	
인삼	인삼	3	3
한국산 농산물 수입여부	수입함	10	10
	수입안함	2	2

(2) 세부 응답자별 특성

분류	품목	응답자	응답자 특성
버섯	버섯	A	- 베이징 소재 - 주요 수입국가 : 태국 - 향후 농산물 수입의향 품목 : 가공식품
		B	- 푸젠성 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 일본, 말레이시아
화훼류	난초/분재	A	- 산둥성 소재 - 주요 수입국가 : 한국
		B	- 산둥성 소재 - 주요 수입국가 : 없음 - 향후 농산물 수입의향 품목 : 인삼, 장미
	다육식물	A	- 산둥성 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 대만, 일본
		B	- 베이징 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 태국, 말레이시아
		C	- 랴오닝성 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 말레이시아
		D	- 베이징 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 태국, 말레이시아
		E	- 상하이 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 네덜란드
	인삼	A	- 대만 소재 - 주요 수입국가 : 한국
		B	- 산둥성 소재 - 주요 수입국가 : 한국, 말레이시아
		C	- 홍콩 소재 - 주요 수입국가 : 한국



5. 전문가

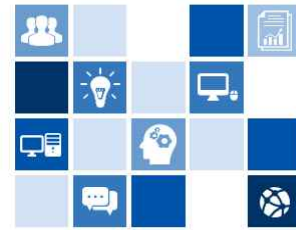
1. 목적

- ✓ 본 조사의 마지막 단계에는 조사 결과를 검토하고, 이 결과를 바탕으로 향후 적절한 대응 방안 모색을 위한 전문가 자문 단계를 거쳤음.

2. 품목별 자문단 명단

- ✓ 각 품목별 자문단은 다음과 같음.

품목	자문단
버섯	- 김상길 NH농협무역 채소과일수출부장 - 최해진 농업기술실용화재단 선임연구원
난류	- 황규순 홍성양란 대표 - 강경원 바보난원 대표
분재	- 이용열 한국분재조합 사무처장 - 김세원 선유원 대표
다육식물	- 윤재길 진주산업대학교 교수 - 이현석 대선농원 대표
절화류	- 신학기 농촌진흥청 국립원예특작과학원 화훼과장 - 문용현 aT 농산수출부 부장(화훼류 담당)
인삼	- 표미경 금산국제인삼약초연구소 천연물소재연구실장 - 김기홍 농촌진흥청 국립원예특작과학원 인삼특작부 인삼과장



제2장. 조사 결과 요약

I. 주요 조사 결과

1. 버섯

- 생산 농가가 버섯 생산 과정에서 겪는 가장 큰 어려움은 '포장 등 수확 후 관리'가 어렵다는 점이었으며, 수출 과정에서의 어려움으로는 '낮은 가격 경쟁력'과 '신규 바이어 등의 거래처 확보'를 언급하는 응답이 가장 많았음.
- '낮은 가격 경쟁력'에 대한 부분은 유통/수출업체에서도 언급된 사항으로, 중국산 버섯에 비해 3~4배 높은 가격에 판매되고 있는 한국산 버섯의 가격을 낮추기는 현실적으로 쉽지 않을 것이라는 반응이 많음.
- 가격 경쟁력을 차치하고, 품질 차원에서 수출 경쟁력을 높이기 위해서는 신선도를 유지하기 위해 포장 방식의 개선이 필요하다는 의견이 다수 언급되었음. 기능성 필름 사용, 타이트한 포장 방식, 반진공 상태의 포장 방식 등의 대안이 언급되고 있으나, 이에 대한 만족도가 높은 편은 아니어서 이에 대한 개선 노력이 필요함.
- 유관 전문가들도 새로운 판로를 모색하기 위한 방법으로는 품질 개선을 통한 고부가가치 산품을 개발하는 것을 대안으로 삼고 있음. 일반 버섯의 가격 경쟁력이 낮은 상황에서 유기버섯에 주력하여 고부가가치를 끌어내는 방향으로 보다 많은 연구가 필요하다는 지적이 있었음.

2. 난류

- 난류(호접란, 심비디움, 춘란)의 가장 큰 기술 이슈로는 '신품종 개발'이 언급됨. 현재 국내 농가에서 재배하고 있는 품종의 다수가 국내 고유 품종이 아닌, 대만을 포함한 다른 나라의 품종으로, 동일 품종이 다량 생산되고 있는 중국 시장에서 가격 경쟁력이 낮을 수밖에 없는 것이 현실이라는 의견이 많았음.
- 가장 필요한 기술도 신품종 개발, 우수 품종 개발, 교잡 육종 기술 등 품종의 다양화라는 측면에서 접근하는 응답이 가장 많았음. 재배 과정에서 만족하는 기술에 있어서도 조직 배양묘 대량 번식 기술, 교잡 육종, 돌연변이 육종 등 신품종과 연계되는 기술에 대한 만족도가 상대적으로 높았음. 다만, 신품종 개발 및 육성 과정에는 많은 시간이 걸리기 때문에 쉽게 극복되기 어려운 문제라는 지적도 함께 나타남.
- 한편, 질적인 면에서 중국 시장 경쟁력을 갖추기 위해서는 중국인들이 좋아하는 품종에 대한

철저한 시장 조사가 필요하다는 의견이 언급됨. 중국인들의 취향이 과거 대비 변화하고 있으나, 아직 다수의 농가들이 중국인들의 취향에 대한 편견(대형란, 화려한 색 선호 등)을 가지고 있으며, 그 편견에 의존해 생산을 하고 있다는 점이 지적되고 있음.

- 이러한 한계를 극복하기 위해 중국 현지에서 중국인들의 선호도를 조사하는 노력이 선행되어야 한다는 의견도 있었음.
- 또한 난류는 공식적인 수출이 어려운 품목으로 꼽힘. 공식적인 수출을 위해서는 수출코드 획득이 중요하나, 아직까지 그를 위한 정부의 노력이 아쉬운 상태임. 음성적인 수출로 인한 수출 부진도 문제가 되고 있는 만큼, 수출을 양성화·활성화하기 위한 정부 차원의 대응이 중요함.

3. 분재

- 분재 역시 난류와 마찬가지로 생산과정에서부터 품종 선택의 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남. 다른 작물에 비해 긴 재배기간을 필요로 하지만, 소비자의 취향은 자주 바뀌기 때문에, 비교적 오랜 시간 후에도 소비자의 취향에 맞는 품종을 선택하는 것은 쉬운 일이 아님.
- 중국 시장에서 중국산에 비해 경쟁력을 갖추고 있는 것으로 판단되나(이것도 다른 품목들에 비해 상대적일 뿐 절대적인 경쟁력이 아니라는 지적도 있음), 오히려 일본 분재에 뒤처지는 상황임. 일본은 오랜 역사를 가진 분재 시장을 통해서 바로 상품화할 수 있는 분재를 대량 보유하고 있는데 한국은 그렇지 못하다는 것이 큰 약점으로 꼽힘.
- 변해가는 중국인들의 취향에 맞추기 위해 수형잡기기술이나 포장 기술(소재와 용기의 조화성)에 중점을 두는 것이 수출 경쟁력을 높이기 위한 방안이 될 것이라는 것이 중론임. 그리고 중국인의 취향을 면밀히 분석하기 위해 중국 시장조사가 병행되어야 한다는 의견이 존재함.
- 또한 오랜 기간 전문적인 지식과 기술을 가지고 재배에 신경을 써야 하는 만큼, 체계적인 기술 교육에 대한 필요성을 언급하는 경우가 타 품목에 비해 상대적으로 많았음.

4. 다육식물

- 다육식물 생산에 있어서 가장 중요한 기술은 신품종 개발에 대한 것들이었음.
- 다육식물은 대량 번식이 잘 된다는 특성을 가지고 있어, 신품종이 초기에 희소성을 무기로 고가로 판매될 때가 가장 수익성이 좋은 시점임. 약 6~7개월 후 판매가가 급락하기 시작하므로 짧은 기간 내에 고수익을 창출할 수 있는 품종을 개발하는 것이 중요한 과제임.

- 이와 관련하여, 품종별 특성에 대한 이해, 판매 예측, 종자 확보 등의 어려움을 호소하는 응답이 상대적으로 많았음.
- 또한 대량 번식으로 인해 국내 농가들간의 경쟁도 치열한 상황이고, 선인장 재배 농가들 중 다육식물로 전환하는 농가들이 늘어나면서 국내 시장 내부에서 이미 가격 하락 분위기가 이어지고 있음.
- 수출 측면에서 다육식물은 다른 품목에 비해서도 까다로운 통관 절차를 거치고 있는 것으로 나타남. 신고제가 아닌 허가제로 이루어지는 상황에서, 일부 품종은 수입 금지 품목 리스트에 오르는 등 어려운 여건에 놓여 밀수, 밀반출 등의 사례가 비교적 많이 일어나고 있다는 지적임. 이는 다육식물 시장 자체를 크게 위축시키고 있으므로 정상적인 수출 라인을 마련하는 일이 시급한 것으로 보임.

5. 절화류(장미)

- 절화류 생산 농가가 겪는 가장 큰 어려움은 '병충해 관리'임.
- 병충해를 줄이기 위해서는 고독성 농약을 사용하는 것이 가장 효과적인데, 이것이 규제로 단종되면서, 현재 사용하고 있는 농약은 효과가 좋지 않으면서 비용만 크게 지출되는 악순환이 계속되고 있다는 지적임. 고독성 농약을 사용하지 않는다면 방제 기능을 높여주는 방법이 필요할 것으로 보임.
- 또한, 농가들은 신품종 개발에 대해서도 아쉬움을 나타내고 있음. 현재의 국산 품종이 외국산 모종에 비해 저평가되면서 충분한 가격을 받지 못하고, 농가들은 로열티를 주면서 외국산 모종을 심게 된다는 의견임. 한편, 이에 대해서는 현재의 외국산 모종이 국외의 가장 우수한 품종을 선별하여 들어온 것으로 실제 국내 품종과 차이가 있어 어쩔 수 없는 부분이라는 전문가 의견도 존재함.
- 수출 과정에 대한 애로사항으로는 중국 시장에 대한 정보가 부족하다는 의견도 있었음. 일본이나 러시아에 비해 중국 시장은 상대적으로 잘 알려지지 않았으며, 신규 바이어를 찾는 데에 어려움이 있어, 바이어 발굴 및 바이어 정보 요청 시 적절한 대응을 할 수 있는 체계가 마련되었으면 한다는 의견이 있었음.
- 또한 현재 주로 수출하고 있는 스탠다드형 장미가 외국산에 비해 품질 경쟁력이 크게 떨어지는 것이 객관적인 사실인만큼, 이와 차별화된 스프레이형 장미를 수출하여 프리미엄 시장을 공략하는 것이 하나의 대안이 될 수 있을 것이라는 제안이 있었음.

6. 인삼

- 인삼 생산 과정에서 겪는 어려움으로는 '초작지 선정 및 예정지 관리'와 '병충해 관리'가 가장 높게 나타났으며, 내수 판매 과정에서의 애로사항으로는 '생산량 및 품질 유지의 어려움'을 꼽는 경우가 많았음.
- 인삼은 신선도와 품질 유지가 다른 품목들에 비해 특히 중요한 만큼, 생산/가공업체 뿐만 아니라, 유통/수출업체에서도 품질 관리 차원의 응답이 주로 높게 나타나고 있었음. 따라서 저장 및 보관 기술에 보다 중점을 두어야 할 것으로 보임.
- 수출 과정상의 애로 사항으로는 현재 중국으로의 인삼 수출이 6년근 홍삼만 가능하며, 그 외에는 수출 가능 품목으로 등재되지 않아, 원천적으로 수출이 제한되어 있는 상황이므로, 5년근 이하의 제품에 대해서도 신자원 식품 등록을 통해 새로운 판로를 개척할 필요가 있다는 지적이 있었음.
- 중국에서 인삼은 식품이기 보다는 의약품이라는 인식이 강하고, 중국 내 생산품에 대해 진품 여부에 대한 불신이 많은 상황이기 때문에, 안심하고 먹을 수 있는 제품이라는 인식을 심어주는 것이 중요한 과제라는 언급이 많았음.
- 한국 인삼을 브랜드화하고, 한국 방문 시 한국의 인삼 제품을 구입해본 적이 있는 고소득층 거주 지역을 중심으로 공략한다면 새로운 판로가 될 수 있을 것이라는 의견도 있었음.

Ⅱ. 본 조사의 시사점

1. 조사의 의의 및 한계점

- 본 조사에서는 생산부터 수출에 이르는 각 단계별 종사자들(생산농가 및 가공업체/유통 수출업체/바이어) 및 각 분야 전문가들과의 인터뷰를 통해 단계별로 서로 달리 느낄 수 있는 수출 애로사항을 파악하고자 하였음.
- 품목별로 공통 의견, 또는 입장 차이를 통해 어떤 부분에서 어떤 문제가 해결되어야 하는지를 실증적으로 점검해보는 계기가 되었다고 볼 수 있음.
- 단, 생산부터 수출까지를 아우르고 있는 농가가 많지 않아, 보다 많은 정량적 데이터를 얻기 보다는 심층 인터뷰를 통해 특정 농가들이 겪고 있는 어려움을 구체적으로 듣는 방식 위주의 진행이 될 수밖에 없었음. (특히 정량조사에서 조사된 농가의 재배량 및 재배 품종은 대부분

사례수가 많지 않아, 전체 시장을 추정하는 자료가 아닌 조사 대상 농가의 특성을 이해하는 자료로만 활용해야 함.)

- 또한 조사 대상이 되는 품목의 상당수가 현재 중국에 공식적인 절차를 거쳐 수출하지 못하는 현실에 놓여 있어, 현지 바이어를 찾는 데에 어려움이 있어, 여건이 되는 바이어들을 위주로 서면 인터뷰를 진행하는 한계가 있었음.

2. 제언

- 본 조사에서 많은 품목들이 품종 개발의 어려움을 호소하였고, 특히 국내에서 생각하고 있는 중국인들의 소비 패턴과 실제 소비 패턴이 많이 달라지고 있다는 점을 특징으로 언급함.
- 이러한 한계를 극복하기 위해 직접 중국 현지 테스트를 통해 중국 소비자들의 소비 행태와 선호도를 조사하고, 이를 반영하는 것을 대안으로 제시한 응답자가 많아 향후 연구에 참고할 필요가 있을 것으로 보임.



제3장. 세부 조사 결과

1. 버섯
2. 난류
 - 1) 호접란
 - 2) 심비디움
 - 3) 춘란
 - 4) 분재
3. 분재
4. 다육식물
5. 장미
6. 인삼
 - 1) 생산
 - 2) 가공



1. 버섯

I. 선행 연구

1. 버섯 시장 동향

- ✓ 중국 버섯산업은 정국정부의 지원과 생활수준 향상 및 건강에 대한 관심 증가로 2005년부터 2015년까지 최근 10년간 연 평균 15.1% 증가하였으며, 이러한 증가추세는 앞으로도 계속될 것으로 전망됨. (버섯 생산량 : 416만톤(2005년) → 1,656만톤(2015년))
- ✓ 개방이후 다국적 기업의 경험과 기술이 유입되어 품질과 영양가 좋은 제품이 끊임없이 생산되는 등 버섯산업은 빠르게 발전하고 있어, 중국에서 가공, 포장된 버섯은 유럽, 미국, 일본에서 많은 인기를 얻고 있으며, 이는 질 좋고 다양한 버섯의 생산량 증가로 연결되고 있음.
- ✓ 버섯산업은 중국농업에서 중요한 분야를 차지하고 있으며, 현재 7개 품종(송이버섯, 구름버섯, 표고버섯, 트레멜라버섯, 팽이버섯, 느타리버섯, 양송이버섯) 중심으로 시장이 형성되고 있으며, 아직 기술과 시설면에서는 국제수준에 미치지 못하나, 생산량과 소비량은 세계 1위임.
- ✓ 중국 시장은 국내 생산품이 시장의 대부분을 점유하고 있으며, 합작투자 생산품이 두 번째로 점유하고 외국 브랜드 상품들은 시장의 적은 부분을 차지하고 있으며, 외국 버섯업체는 넓은 시장과 값싼 노동력 공급이 가능한 중국으로 본부를 이전하는 추세임.
- ✓ 반면, 국내 버섯 시장은 경영방식이 규모화되고 자동화되면서 생산량은 증가하고 있으나, 재배면적과 재배농가수 감소와 가격인하로 생산액은 정체되고 있음.
 - 농가수 : ('09) 4.6천호 → ('10) 4.2 → ('14) 3.4('09년 대비 △26.1%)
 - 생산액 : ('09) 4.4천억원 → ('10) 5.9 → ('14) 4.6('09년 대비 4.5%)
- ✓ 수출은 가격과 품질경쟁력을 확보한 팽이버섯과 새송이버섯이 대부분을 차지하며, 2010년도에 미치지 못하는 못하나 최근 수출이 증가하는 추세에 있음
- ✓ 버섯수출 선도조직을 중심으로 베트남, 홍콩(팽이), 미국, 네덜란드(새송이) 등 30여개국에 수출을 하고 있음. (수출액 : ('06) 14.8백만\$ → ('08) 31.5 → ('10) 50.0 → ('12) 39.9 → ('14) 40.3)

2. 중국 외식업체 경영자 대상 설문 조사 결과(2015. 4 ~ 5월)

- ✓ 중국 현지 외식업체들 중 식재료로 버섯을 사용하는 경우, 버섯 선택 요인은 품질과 가격이고 하루 평균 소비량은 10kg 이하의 소포장을 선호

- 버섯 사용업체 대부분이 한국산 버섯을 구매하지 않는 이유는 가격에 대한 부담
- 하지만 한국산 버섯에 대한 정보 부족과 불편한 구매경로도 높게 나타남.
- 상해의 단독점포나 광둥(광주)의 프랜차이즈 업체에서 상대적으로 높았음.

3. 중국 현지 시장조사 결과

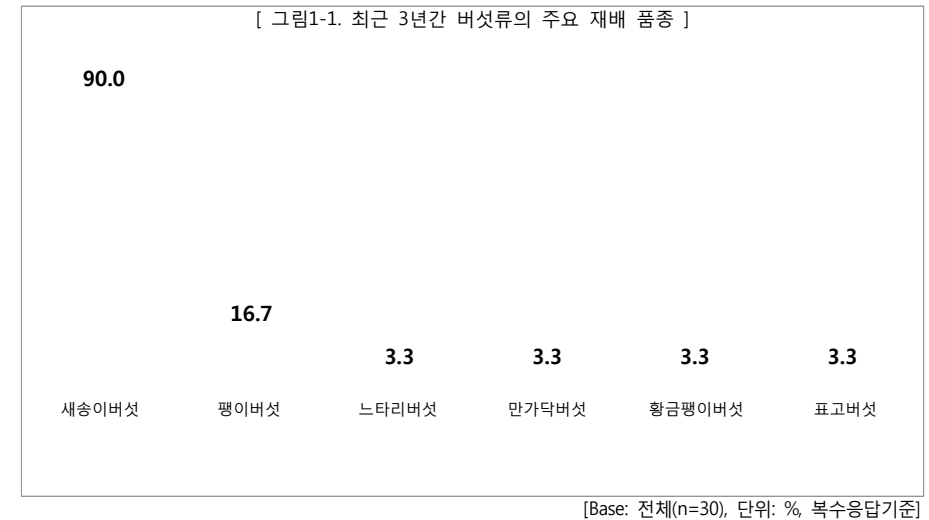
- ✓ 중국 신선버섯 유통현황 실태 파악 위하여 북경을 대상으로 시장조사를 수행(2015. 04. 22 ~ 04. 26)
 - 중국에서 많이 소비되는 팽이버섯, 표고버섯, 새송이버섯, 느타리버섯의 소매 가격과 한국 소매시장 가격을 비교
 - 팽이버섯, 새송이버섯은 국내 가격이 약간 높음.
 - 표고버섯, 느타리버섯, 양송이버섯은 한국 버섯 가격이 중국에 비해 약 3배 높음,
 - 고품질 신선버섯의 수출 추진 필요

II. 생산/농가

1. 조사 대상 농가 재배 현황

(1) 최근 3년간 버섯류의 주요 재배 품종

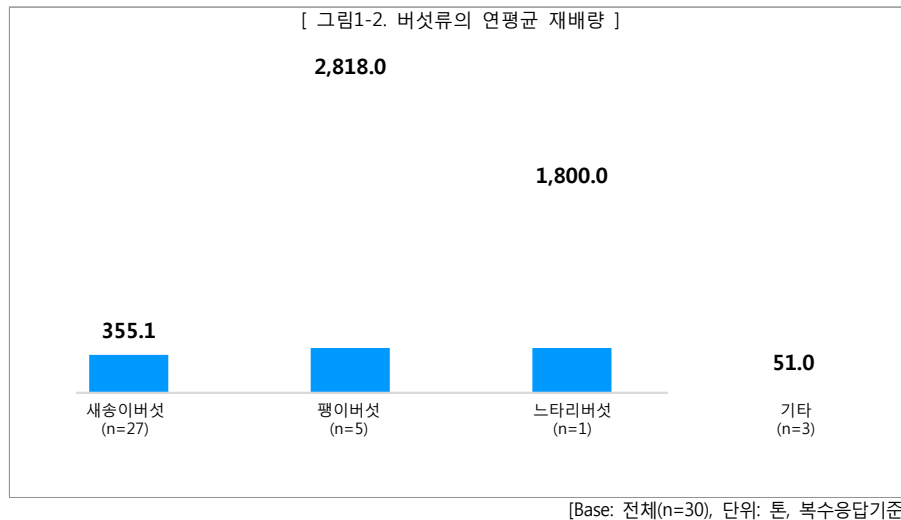
- ✓ 최근 3년간 버섯류의 주요 재배품종으로는 본 조사의 주요 대상인 '새송이버섯'이 90.0%, '팽이버섯' 16.7%로 나타남.
- ✓ 새송이버섯과 팽이버섯 외에는 '느타리버섯', '만가닥버섯', '황금팽이버섯', '표고버섯' 등을 함께 재배하고 있었음.



※ 본 조사는 새송이버섯과 팽이버섯의 재배 농가를 대상으로 조사를 진행했기 때문에 실제 버섯 농가들의 재배 비중과는 차이가 있을 수 있음.

(2) 버섯류의 연평균 재배량

- ✓ 최근 3년간 기준으로 버섯의 품종별 재배량을 살펴보면, 팽이버섯이 2,818톤, 느타리버섯 1,800톤, 새송이버섯 355.1톤 순으로 나타남.
- ✓ 상대적으로 팽이버섯과 느타리버섯은 재배량이 많은 반면에, 새송이버섯이나 기타 다른 버섯의 재배량 자체는 많지 않은 편임.



(3) 버섯류의 해외 수출여부

- ✓ 주요 재배품종별로 최근 3년간 버섯을 해외로 수출했다고 응답한 비율은 41.7%임.
- ✓ 주요 재배품종별로 보면 새송이버섯 수출 경험이 있는 농가는 22.2% 수준이었으나, 그 외 버섯류에 대해서는 모두 수출 경험이 있는 것으로 나타남.



(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

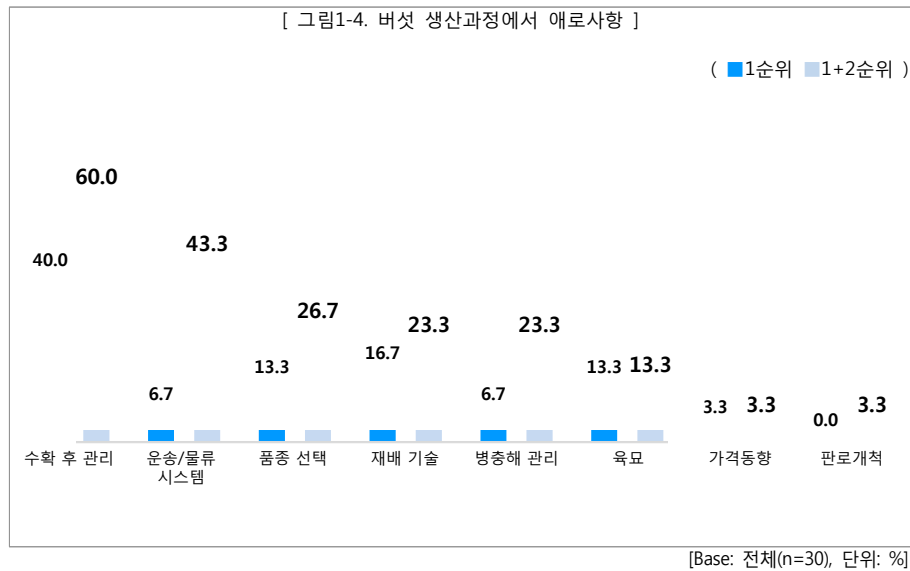
- ✓ 수출 경험이 있는 농가 중 중국에 수출한 경우는 한 가구였으며, 최근 3년간 중국 수출 목적 재배량은 200톤, 중국 수출 목적의 재배 계획량도 200톤으로 응답함.

2. 단계별 애로사항

(1) 버섯 생산과정에서 애로사항

✓ 버섯 생산과정에서의 애로사항으로 '수확 후 관리'가 40.0%로 가장 높고, 다음으로 '재배기술'(16.7%), '품종선택', '육묘' (각각 13.3%) 등의 순으로 나타남.

✓ 복수응답 기준에서는 '수확 후 관리'가 60.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '운송/물류 시스템'이 43.3%로 나타나는 것이 특징임.



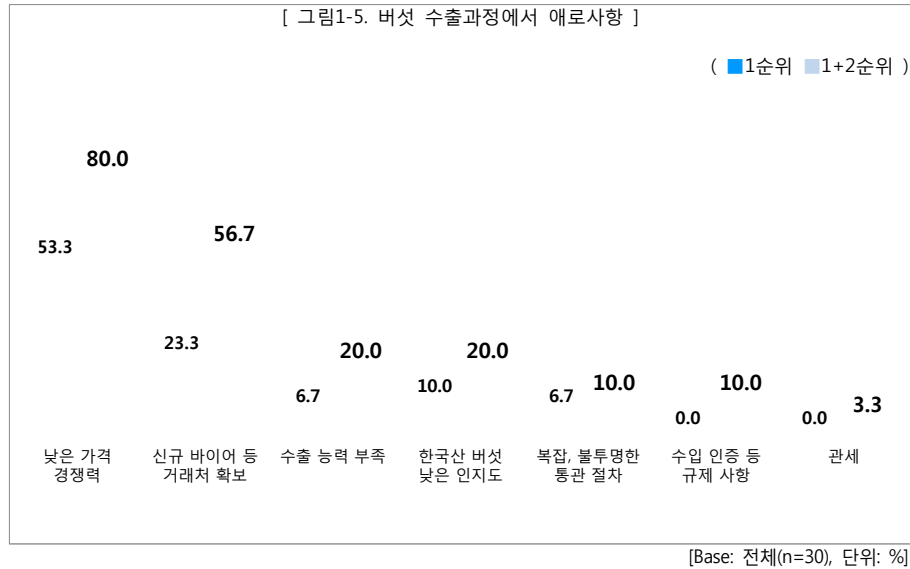
✓ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답 내용 (n=4)	구체적 이유
수확 후 관리	수확 후 포장 단계에서의 어려움 “팽이버섯을 일정한 무게, 일정한 크기로 저울질해서 분산하는 저울이 필요해요. 수확 후 저울질 하고, 필름에 싸서 다시 박스에 넣는 작업이 애로사항이 많죠.”
운송/물류 시스템	여러 시장과의 거래 과정에서 운송/물류비용이 증가 “여러 곳에서 시장을 하니까 인건비가 비싸죠. 한 곳에 주면 상관없는데, 여러 청과에 주다 보니까 운송/물류비용이 올라갈 수밖에 없어요.”
품종 선택	종균 관리 “똑같은 종균도 자기가 어떻게 잘 관리를 하느냐가 문제예요. 여기로 견학 온 사람들이 종균을 만들어서 가져갔는데 버섯 생산이 잘 되요. 그런데 거기에서 이후 똑같은 방법으로 종균을 만들어서 생산하려니까 잘 안 된다고 하더라고요.”
재배기술	환기/온도/습도 조절 등의 어려움 “환기, 온도, 습도 조절이 어려워요. 배지의 문제냐, 환경의 문제냐인데 요즘 ICT 기술을 토대로 환기, 온도, 습도를 조절해주는 기계가 있는데 보급이 되면 좋죠.”
병충해 관리	세균, 곰팡이 등의 관리가 어려움 “재배과정에서 세균, 곰팡이가 육안으로 안보여서 관리하기가 어려워요.”

(2) 버섯 수출과정에서 애로사항

✓ 버섯 생산 농가(n=30)가 수출하는 과정에서 발생하는 애로사항으로 1순위는 '낮은 가격 경쟁력'이 53.3%로 가장 높고, 다음으로 '신규 바이어 등 거래처 확보'(23.3%), '한국산 버섯에 대한 낮은 인지도'(10.0%) 등의 순으로 나타남.

✓ 복수응답까지 종합한 결과도, '낮은 가격 경쟁력'이 80.0%, '신규 바이어 등 거래처 확보'가 56.7%로 두 가지 사항이 가장 큰 애로점으로 언급됨.

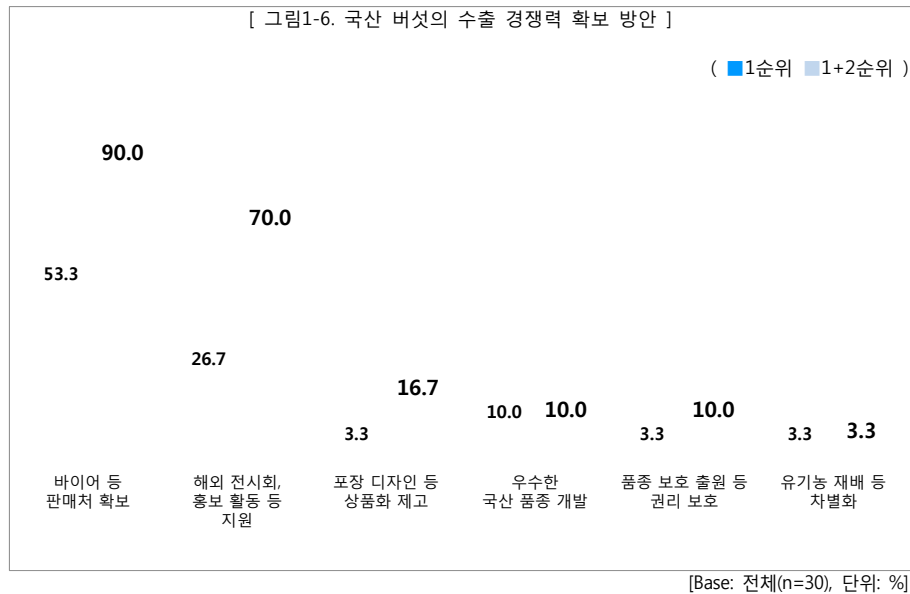


✓ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답 내용 (n=4)	구체적 이유
낮은 가격 경쟁력	과도한 경쟁으로 인해 가격 경쟁력 약화 “수출 과정에서 경쟁이 심하니까, 일단 가격을 싸게 하고 서로 눈치 봐요.” “국내 업체끼리 과다 경쟁이에요.” 상대적으로 저렴한 중국 버섯으로 인해 국산 버섯의 경쟁력은 약화 “가격이라는 문제는 상대적인 거예요.(중국이 더 싸니까..)” 가격 경쟁력 약화가 중국 수출만의 문제가 아니라는 지적도 존재 “중국 뿐 아니라 타 국가 수출에도 가격 경쟁력에서 어려워요.”
신규 바이어 등 거래처 확보	수출 시장이 한정되어 있다는 문제 “수출 시장이 한인시장과 아시안 마켓 정도에 한정되어 있어요.” “바이어는 한정되어 있고, 외국에서 소모하는 게 한계가 있잖아요.” 신규 수출 시장 개척의 어려움과 경쟁 “(시장이 없다 보니) 새로운 데, 동남아 쪽으로 개척을 많이 하고 있어요. 다른 사람들도 열심히 하고 있더라고요.” “중남미, 아프리카, 남반구의 지역들을 새롭게 해보려고 하는데, 거리가 멀고 온도 유지가 어려워요. 유통기한 관련 문제도 있어요.”

(3) 국산 버섯의 수출 경쟁력 확보 방안

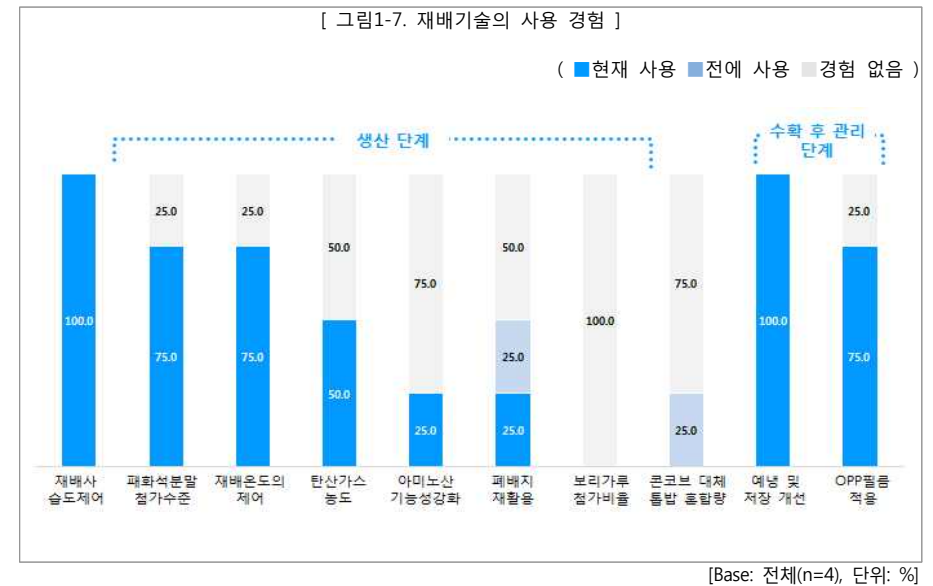
- 버섯 생산 농가(n=30)들은 국산 버섯의 수출 경쟁력을 확보하기 위한 방안으로 1순위는 '바이어 등 판매처 확보'가 53.3%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '해외 전시회, 홍보 활동 등 지원'(26.7%)이 높게 나타남.
- 복수응답 기준으로 살펴보면, 1순위 응답결과와 동일하게 '바이어 등 판매처 확보'(90.0%), '해외 전시회, 홍보 활동 등 지원'(70.0%)을 주요 경쟁력 확보 방안으로 꼽음.



3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술 : 팽이버섯

(1) 재배기술의 사용 경험

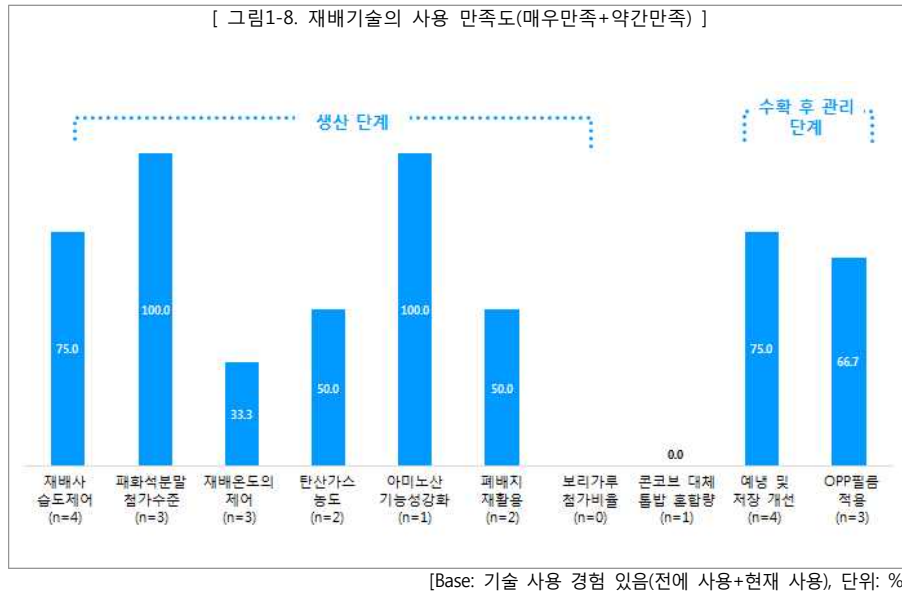
- 팽이버섯 생산 농가(n=4)에서 '생육 단계별 재배사 습도제어', '신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 개선' 기술은 모든 농가들이 사용하고 있는 것으로 응답함.
- 반면에 '재배 시 쌀겨 대체용 보리가루의 적정 첨가비율' 기술에 대해서는 모든 농가들이 사용 경험이 없는 것으로 나타남.



재배 기술 내용		
생산단계	재배사 습도 제어	생육단계별 재배사 습도 제어
	폐화석 분말 첨가 수준	병 재배 배지 제조 시 폐화석 분말의 최적 첨가 수준
	재배온도의 제어	생육기간 조절 및 균피막 현상 억제에 위한 재배 온도의 제어
	탄산가스 농도	자실체 형태 제어를 위한 탄산가스 농도
	아미노산 기능성 강화	팽이버섯 자실체의 아미노산 기능성 및 성분 강화
	폐배지 재활용	폐배지 재활용 시 적정 첨가 비율
	보리가루 첨가 비율	재배시 쌀겨 대체용 보리가루의 적정 첨가 비율
수확 후 관리단계	콘코브 대체 톱밥 혼합량	콘코브 대체 고무나무 톱밥 혼합량
	예냉 및 저장 개선	신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선
	OPP필름 적용	선도 유지를 위한 진공 포장용 OPP필름 적용

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 팽이버섯 생산 농가(n=4)의 기술별 만족도를 조사한 결과, '병 재배 배지 제조 시 패화석 분말 첨가수준', '팽이버섯 자실체의 아미노산 기능성 및 성분 강화'에 대한 만족도가 상대적으로 높음.



(3) 재배기술의 만족 이유

재배 기술 (n=2)	만족 이유
신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선	철저한 신선도 유지 “수출은 배편으로 하고 있는데, 철저한 신선도 유지를 통해 클레임이 발생한 경험이 없을 정도로 기술에 대해 만족하고 있어요”
병 재배 시 패화석 분말의 최적 첨가 수준	패화석 분말 첨가 효과 “(패화석 분말을 사용해보기까) 버섯이 단단해져서 품질이 좋아지죠”

(4) 재배기술의 불만족 이유

- ✓ 팽이버섯 재배기술 중 '폐배지 재활용 시 적정 첨가비율'과 '콘코브 대체 고무나무 톱밥 혼합량' 기술에 대해 만족하지 못하는 것으로 나타남.

재배기술	불만족 이유
폐배지 재활용 시 적정 첨가 비율	-
콘코브 대체 고무나무 톱밥 혼합량	원재료의 안정적 확보가 어려움 “원재료가 균일하게 입고되지 않고 있으며, 단가도 비싸요.”

(5) 도입이 필요한 재배기술

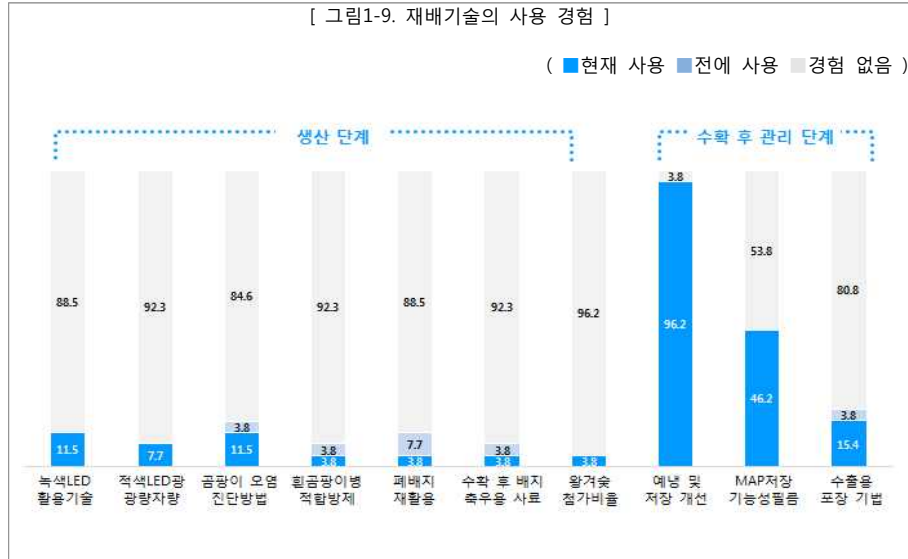
- ✓ 심층인터뷰 과정에서 상품 간 편차를 최소화하기 위한 '동일한 무게 측정 및 절단 기술'이 개선이 필요한 재배기술로 언급되었음.

재배 기술	도입이 필요하다고 생각하는 이유
동일한 무게 측정 및 절단기술	일정한 무게 측정과 절단으로 상품 간 편차 최소화 “팽이버섯은 절편을 해줘야 해요. 밑에만 잘라주는 거지, 400g포장에서 300g으로 포장을 바꾸려면 (버섯 밑에만 잘라서) 딱 치면 300g. 그럼 여기 100g이 딱 떨어지잖아요 기계로는 만들 수는 있는데 가격이 비싸요.”

4. 생산 및 수확 후 관리 재배기술 : 새송이버섯

(1) 재배기술의 사용 경험

- ✓ 새송이버섯 생산 농가(n=26)들은 상대적으로 기술의 사용 경험이 낮은 것으로 나타났지만, '신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 개선' 기술은 보편적으로 사용하고 있는 것으로 조사됨.

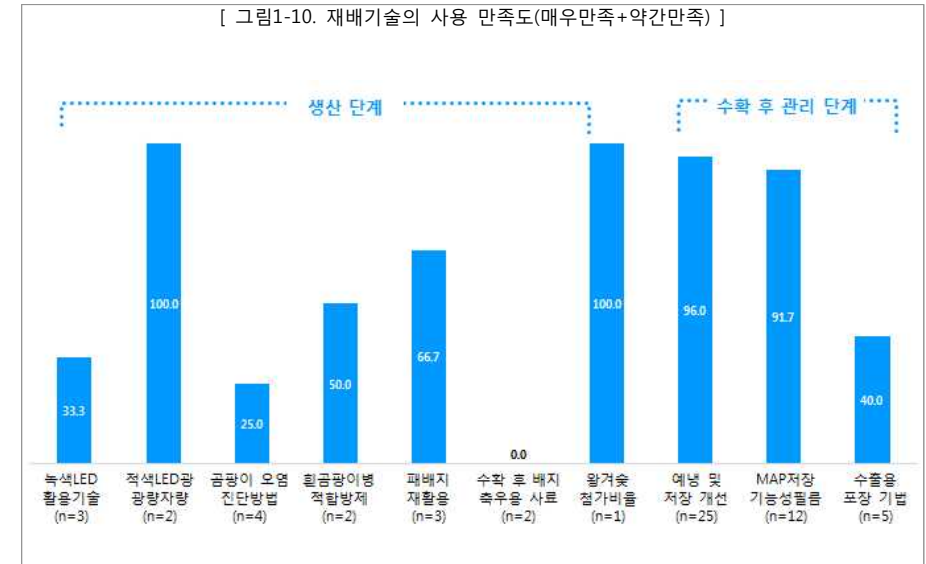


[Base: 전체(n=26), 단위: %]

재배 기술 내용		
생산단계	녹색LED 활용 기술	고품질 생산을 위한 녹색LED의 활용기술 개발
	적색 LED광 광량자랑	생육 시 적색LED광의 최적 광량자랑
	곰팡이 오염 진단방법	액체종균 곰팡이 오염진단방법 및 피해증상
	흰곰팡이병 적합방제	흰곰팡이병 원인균에 대한 적합방제 약제
	폐배지 재활용	폐배지 재활용 시 적정 첨가비율
	수확 후 배지 축우용 사료	수확 후 배지를 이용한 축우용 사료자원 개발
수확 후 관리단계	왕겨숯 첨가 비율	대체배지 왕겨숯 활용 시 적정 첨가 비율
	예냉 및 저장 개선	신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선
	MAP저장 기능성 필름	MAP저장에 미세천공 필름 등 기능성 필름 사용
	수출용 포장 기법	수출용 소포장에 적합한 포장기법

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 새송이버섯 재배과정에서 재배기술 중, '적색 LED광의 최적 광량자랑', '대체배지 왕겨숯 활용 시 적정 첨가비율', '신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선'에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.
- ✓ 반면에 '수확 후 배지를 이용한 축우용 사료자원 개발', '액체 종균 곰팡이 오염진단방법 및 피해증상'기술에 대한 만족도는 상대적으로 낮게 나타남.



[Base: 기술 사용 경험 있음(전에 사용+현재 사용), 단위: %]

(3) 재배기술의 만족 이유

재배기술	만족 이유
신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선	온도를 낮추고, 공급되는 산소 양 조절 “온도 컨트롤을 잘해서 버섯의 호흡을 줄이는 거예요. 호흡은 온도와 비례하는데, 온도를 낮추고, 기존에 포함 된 산소는 빠고, 새롭게 공급되는 산소 양을 조절하는 기술을 사용하고 있어요”
	온도를 낮추기 위한 필수 기술 “버섯을 예냉 하지 않으면 온도를 떨어뜨릴 방법이 없어요”
	철저한 신선도 유지 “수출은 배편으로 하고 있는데, 철저한 신선도 유지를 통해 클레임이 발생한 경험이 없을 정도로 기술에 대해 만족하고 있어요”
병 재배 시 패화석 분말의 최적 첨가 수준	패화석 분말 첨가 효과 “(패화석 분말을 사용해보니까) 버섯이 단단해져서 품질이 좋아지죠”

(4) 재배기술의 불만족 이유

- 새송이버섯 재배기술 중 만족하지 못하는 기술은 ‘고품질 생산을 위한 녹색LED의 활용기술 개발’을 비롯해 총 5가지의 기술이 꼽혔음.

재배기술	불만족 이유
고품질 생산을 위한 녹색LED의 활용기술 개발	화재 발생 가능성 “농가들이 LED 때문에 계속 화재가 나고 있어요. 사람이 만져도 못 느낀다고요. 화재 발생 과정이 자동차 시가착과 비슷한 사례예요. 전기를 통제할 방법이 없으니까 불이 나는 거예요. ”
액체종균 곰팡이 오염 진단방법 및 피해증상	비용 증가
수확 후 배지를 이용한 축우용 사료자원 개발	건조과정이 불편 “폐배지를 건조하면 축산사료로도 용이하고, 재활용도 가능한데, 건조 설비비 때문에 못하고 있어요. 사료자원 개발도 수분을 15% 까지 건조를 시켜야 하는데, 지금 60%이상 되는 걸 쓰기에는 부담스럽죠. 거의 농사용 퇴비로 쓰고, 일부는 축산사료로 들어가요.”
MAP저장에 미세천공 필름 등 기능성 필름 사용	기술의 불안정
수출용 소포장에 적합한 포장기법	기술의 불안정

(5) 개선이 필요한 재배기술

재배기술	개선이 필요하다고 생각하는 이유
LED 안전장치	화재 위험성을 개선 “LED장치가 생산에서 도움 되지만 화재 위험성 때문에 어려움이 있어요.”

(6) 도입이 필요한 재배기술

재배기술	도입이 필요하다고 생각하는 이유
정수기 개발	지속적으로 깨끗한 물 공급 “대부분 농업용 지하수를 쓰는데, 물이 맑지 않아서 가습기가 견디질 못해요. 아주 미세한 초음파 가습기로 재배해야 하는데, 1~2개월 지나면 이물질이 끼여서 고장이 나요. 그 물을 정수할 수 있는 정말 믿을 수 있는 정수기가 필요해요.”
포장박스 개선	수출용 포장박스를 개방형으로 변경 “포장박스가 밀폐형으로 되어 있는데, 개방형으로 바뀌어야 한다고 생각해요. 냉(冷)이 안 들어가잖아요.”

5. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- 버섯 농가가 '생산 단계'에서 경영비를 절감할 수 있는 기술로 '입병기, 접종기, 균풍기 등 자체적 기계 설비', '자동화에 의한 대량 생산' 등이 언급됨.
- 그 외에, '기름보일러 대신 전기보일러를 사용해서 유류비용을 절감'하거나, '계절별 시세를 고려해서 재배량을 조절'하는 사례 등이 언급됨.
- 품질 향상에 기여 할 수 있는 기술로는 '육안으로 온도, 습도 조절', '1~2일 정도 조기 수확' 등 의견이 언급되었음.

품종	기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
팽이버섯	온도습도관리	-	배양, 생육단계별 온도, 습도 조절을 육안으로 판단
	자동화	자동화 진행중	-
	대량생산	자체적으로 기계를 설비 (입병기, 접종기, 균풍기)	-
	아미노산 활용	최적배지조합기술	-
새송이버섯	비용처리	회계 프로그램을 사용한 프로그램 운영 관리	-
	조기수확	-	1~2일 정도 조기수확
	계절별 생산관리 조절	여름철은 가격 하락으로 재배량을 줄이고, 겨울에는 늘려서 재배함.	-
	전기보일러	유류비용 절감	-
	배지 조성	농촌진흥청에서 추진사업 확대보급 (정충천 박사)	-

(2) 수확 후 관리 단계

- 수확 후 관리 단계에서는 '생산 된 버섯을 150g에서 200g로 늘려서 포장'함으로써 인건비를 절감한다는 의견이 언급됨.
- '저온 관리', '예냉', '빠른 출하'등이 품질 향상에 기여할 수 있는 기술로 언급되었음.

품종	기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
팽이버섯	대용량 포장	대용량 포장(150g→200g)으로 인건비 30%가량 절감 효과	-
	예냉	콜드체인 시스템을 사용하며 1시간 예냉	-
	저온 유지	-	저온(1~2도)을 유지하면 크기가 일정하며, 작업진행이 효율적으로 관리 됨
새송이버섯	예냉 조건 유지	-	예냉 최적시간: 4~12시간 다음날 아침에 작업
	냉장고 보관 및 빠른 출하	-	출하를 빨리 해야 신선도가 유지 됨

6. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '기계 설비 지원', '품종 개발 및 연구', '기술 개발' 분야에서 다양한 의견이 언급됨.
- ✓ 세부적으로 살펴보면, '자동화 시설에 대한 지원', '우수한 품종의 개발' 등의 의견이 상대적으로 높고, 재배기술과 관련해서 '녹색 LED의 활용기술 개발', '수확 후 배지를 이용한 축우용 사료 자원 개발' 등에 개선이 필요한 것으로 보임.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(30)	100.0
▲ 기계 설비 지원		
자동화시설을 지원했으면 한다	(4)	13.3
자동화 매뉴얼이 있었으면 한다	(1)	3.3
정수 설비가 필요하다	(1)	3.3
▲ 품종 개발 및 연구		
우수한 품종을 개발했으면 한다	(2)	6.7
수확 후 배지를 이용한 축우용 사료 자원 개발했으면 한다	(1)	3.3
신품종을 개발했으면 한다/종자개발	(1)	3.3
▲ 기술 개발		
병충해 관리 기술을 개발했으면 한다	(1)	3.3
예냉 시설의 생육 과정의 온도를 낮추는 기술 개발이 필요하다	(1)	3.3
포장 기술이 개발됐으면 한다	(1)	3.3
ICT 농업	(1)	3.3
▲ 기타		
녹색LED 설치비용이 너무 비싸다	(1)	3.3
배양된 배지를 만들어서 수출했으면 한다	(1)	3.3
생육단계에 신경을 써서 생산한다	(1)	3.3
없다	(16)	53.3

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '예냉 시설 관리', '진공 포장', '저울 개발', '생산량 조절'에 대한 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(30)	100.0
▲ 신선도 유지		
예냉 시설을 체크할 수 있는 관리가 필요하다	(1)	3.3
진공 포장이 됐으면 한다	(1)	3.3
▲ 기타		
동일한 무게 계량의 저울이 개발됐으면 한다	(1)	3.3
가격 하락 기간 중에 생산량 조절이 됐으면 한다	(1)	3.3
없다	(26)	86.7

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '판로개척', '매뉴얼 개발', '자동화 시설 지원', '유통 단계에 의한 생산비 보존 어려움' 등 다양한 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(30)	100.0
▲ 판로 개척		
수출 지역이 한정적이다	(1)	3.3
해외 시장을 개척해줬으면 한다	(1)	3.3
홍보가 부족하다	(1)	3.3
▲ 기타		
매뉴얼을 개발했으면 한다	(1)	3.3
자동화시설을 지원했으면 한다	(1)	3.3
유통단계(공판장)로 인해 생산비 보존이 어렵다	(1)	3.3
물류 보조비가 지자체마다 다르다	(1)	3.3
고객 만족을 위해 파악하고 준비하는 것이 필요하다	(1)	3.3
없다	(26)	86.7

7. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '기계 설비 지원', '지원금 확대', '품종 개발 및 연구' 등 다양한 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(30)	100.0
▲ 기계 설비 지원		
시설비를 지원했으면 한다	(4)	13.3
자동화시설을 지원했으면 한다	(2)	6.7
자동화설비 비용을 지원했으면 한다	(2)	6.7
생산 시설 지원을 했으면 한다	(1)	3.3
광등/LED등 설치를 위한 시설 지원을 했으면 한다	(1)	3.3
포장재를 지원했으면 한다	(1)	3.3
▲ 지원금 확대		
지원금을 확대했으면 한다	(1)	3.3
AT 보조금이 인상됐으면 한다	(1)	3.3
LED 등 설치 시설비가 비싸다	(1)	3.3
시설비가 많이 든다	(1)	3.3
▲ 기타		
신품종 개발 연구를 했으면 한다	(1)	3.3
신규 사업자에 대한 지원을 했으면 한다	(1)	3.3
지역별 교육이 이루어졌으면 한다	(1)	3.3
생산자가 교육 강사진으로 참여했으면 한다	(1)	3.3
유기농 인증 라이선스를 발급했으면 한다	(1)	3.3
CCIC 라이선스를 발급했으면 한다	(1)	3.3
품질의 표준화가 필요하다	(1)	3.3
상품의 과다 경쟁이 발생 한다	(1)	3.3
수출 위주의 품목이다	(1)	3.3
가격 안정성을 확보했으면 한다	(2)	6.7
가격 폭락이 이루어지지 않게 했으면 한다	(1)	3.3
시설 투자비에 비해 소득이 발생하지 않는다	(1)	3.3
없다	(10)	33.3

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서는 '판로 개척'에 대한 의견이 상대적으로 높게 나타났고, 다음으로 '가격 안정성', '신선도 유지', '지원금 확대'와 관련된 의견들이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(30)	100.0
▲ 신선도 유지		
저온 창고/냉장시설을 지원했으면 한다	(2)	6.7
소포장기기를 지원했으면 한다	(1)	3.3
지속적인 관리를 했으면 한다	(1)	3.3
공판장에서 경매 진행 중에 신선도가 하락한다	(1)	3.3
배송이 신속했으면 한다	(1)	3.3
▲ 지원금 확대		
전기 요금을 감면했으면 한다	(3)	10.0
전기 요금을 지원했으면 한다	(1)	3.3
냉장 보관 시설비를 지원했으면 한다	(1)	3.3
▲ 기타		
판로를 개척해줬으면 한다	(7)	23.3
가격 안정성을 확보했으면 한다	(4)	13.3
가격 폭락이 이루어지지 않게 했으면 한다	(4)	13.3
내수로 가격이 유지됐으면 한다	(1)	3.3
여름철 가격을 일정하게 유지시켜줬으면 한다	(1)	3.3
지속적인 홍보를 했으면 한다	(2)	6.7
경매에 의존 한다	(1)	3.3
없다	(8)	26.7

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서는 '판로 개척'과 관련된 의견들이 상대적으로 높게 나타났고, 다음으로 '운송/물류 시스템 개선'과 관련된 의견들이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(30)	100.0
▲ 판로 개척		
판로를 개척해줬으면 한다	(3)	10.0
통관심사가 어렵다	(3)	10.0
관세 비용이 너무 비싸다	(3)	10.0
바이어를 연결시켜줬으면 한다	(1)	3.3
중국 수출이 확대될 수 있으면 한다	(1)	3.3
▲ 운송/물류 시스템 개선		
배송이 신속했으면 한다	(1)	3.3
물류비를 지원했으면 한다	(1)	3.3
수출보조금이 지자체마다 달라 가격의 교란이 발생 한다	(1)	3.3
바이어와의 투명한 금전 거래가 필요하다	(1)	3.3
▲ 기타		
농가 단위의 수출 진행이 어렵다	(1)	3.3
수출 물량의 mismatch가 발생한다	(1)	3.3
예냉 시설비가 많이 든다	(1)	3.3
직수출은 품종의 다양성이 떨어진다	(1)	3.3
내수와 수출로 인한 물량 조절이 어렵다	(1)	3.3
농약 잔류성 검사를 해줬으면 한다	(1)	3.3
지속적인 홍보를 했으면 한다	(1)	3.3
상품의 신뢰성을 확보했으면 한다	(1)	3.3
없다	(17)	56.7

Ⅲ. 유통/수출업체

1. 수출 과정에서 발생하는 애로사항

(1) 낮은 가격 경쟁력

- ✓ 버섯의 수출 가격은 연중 가격을 적용해서 성수기/비수기 차등 없이 가격이 결정됨.
- ✓ 중국 현지에서 판매되는 중국산 버섯의 가격 시세는 5kg 기준 2,000원~3,000원의 수준임. 반면에 한국산 버섯이 중국으로 수출되어 현지에서 판매되는 가격은 9,000원선임.
- “지금 여름이니까 가격이 더 낮아서 중국산 버섯 5kg이 한국 돈으로 2,000원~3,000원 밖에 안 돼요. 그런데 한국산 버섯이 중국으로 수출해서 판매하는 가격대는 6~7불 정도예요.”
 - “관세(26%)와 증치세(18%)가 포함하면 9,000원 정도예요. 수출은 여름, 겨울 가리지 않고 1년 내내 (이 가격으로 판매)할 수 있는 사람이 해요.”
- ✓ 버섯 농가에서는 버섯의 가격을 내리더라도 중국산 버섯의 판매가와 유사한 가격 수준을 맞추는 것이 어려움.

(2) 운송과정에서 온도 유지 어려움

- ✓ 수출되는 버섯은 운송과정에서 컨테이너 내 온도 변화 등 환경적 요인에 의해 신선도가 저하되는 경우가 있음. 특히 캐나다, 미국 등 장거리로 오랫동안 운송되는 경우 신선도, 상품성이 하락하는 정도가 더 커짐.
- ✓ 바이어는 한국 수출업체에서 낮은 품질의 버섯을 보낸 것으로 판단하고 한국 수출업체에 불만사항을 제기함. 버섯의 품질이 계약조건보다 낮다고 판단한 바이어가 수출업체에 대금을 지급하지 않아서 금전적 손해가 발생하기도 함.
- ✓ 계절적으로 여름철에는 운송과정에서 온도 유지 관리가 다른 계절에 비해 더 까다로움.
- “운송비도 부담이 되지만, 특히 지금 여름 시즌에 운송할 때 항상 온도를 맞춰줘야 되는 부분들, 이런 것들이 있으니 운송이 까다롭다는 거죠.”
 - “제가 새송이버섯을 수출했는데 문제가 생겼어요. 온도 관리가 안 되서 문제가 발생했어요. 지금 4,000만원가량 손해 봤어요.”

(3) 포장지 표시 규정

- ✓ 중국 정부에서는 중국으로 수출되는 버섯의 포장지 라벨에 대한 등록비용을 부과함.
- ✓ 또한 중국 당국에서는 한국 수출업체에게 포장지에 생산날짜, 유효기간을 표시할 것을 요구함. 수출업체에서는 버섯이 가공식품과 달리 보관용도, 방법에 따라 유효기간이 다를 수 있고, 다른 국가로 버섯을 수출하면서 유효기간을 표시한 전례가 없기 때문에 유효기간 표시를 거절함. 협의를 통해 최종적으로 중국으로 수출되는 버섯에 유효기간은 45일로 표시하는 것으로 합의를 함.
- “중국은 라벨 등록과정에서 건마다 라벨등록비를 내야하고, 생산 날짜와 유효 기간을 찍으라고 하네요. 보관 방법에 따라 유효기간이 달라져요. 그런데 중국정부에서 (유효기간을 표시해서) 달라고 요구 하더라고요. 처음에는 여태까지 다른 나라로 버섯을 수출 하면서 (유효기간을) 찍은 적도 없고 찍을 수도 없는 품목이라고 거절했었는데, 결국 유효 기간만 45일로 표기 해 주겠다고 거기까지만 해줬어요.”

2. 수출 경쟁력 확보방안

(1) 신선도 유지를 위한 포장방식 개선

- ✓ 일부 바이어들은 포장 라벨이 잘 안 풀리도록 타이트한 포장상태를 요구하고 있음. 현재 포장 시간은 시간이 지나면 라벨이 풀려서 선도가 떨어지는 것처럼 보인다는 의견을 국내 수출업체에게 언급함.
- ✓ 국내 수출업체에서는 OPP필름 등 기능성 필름으로 압착된 포장방식으로 적절한 포장 방식을 실험함. 강(強)진공으로 압착한 포장방식에서는 버섯이 계속 성장해서 필름이 찢어지는 등 사례가 발생하는 등 일부 문제점이 발견되었음.
- ✓ 대안으로 버섯이 숨을 쉴 수 있도록 반(半)진공 상태의 포장방식을 채택하고 있지만, 기존 포장 방식 대비 40%정도 포장비용이 추가되는 등 문제점이 있음. 포장방식은 지속적으로 연구해서 개선하고자 함.
- “지금 바이어 얘기를 들어 보면 포장 라벨을 좀 약간 타이트하게 안 풀리게 해 달라고 하더라고요. 압착이 잘 되게 해 달라고 그러더라고요. 그래야 좀 신선해 보인다고. 풀리면 시간이 지나면 풀리는데 그러면 선도가 떨어져 보인다고. 재질도 문제고요.”

- “강(強) 진공을 해봤는데, 버섯이 계속 커지니까 포장이 찢어지더라고요. 버섯은 자라고 공기는 타이트하니깐. 버섯이 숨을 쉬어야 되고, 장기적으로 선도를 고려했을 때에는 반(半) 진공이 맞는 것 같아요. 보기에는 강 진공으로 압착된 게 보기 좋다고 하니깐. 특히 베트남에서 (포장 진공상태 개선에 대한) 얘기를 많이 해요.”
- “OPP필름은 예전에는 일본 걸 썼고 지금 대만 것도 써 보고 있어요. 지금 연구를 하고 있습니다.”

(2) 낮은 가격 경쟁력의 개선

- ✓ 중국 소비자들에게 한국산 버섯은 신선도, 품질이 우수한 것은 인지되고 있음.
- ✓ 버섯을 수출하는 업체들의 가격 덤핑을 하는 등 일부 문제가 발생함. 그러나 중국에 수출하는 버섯의 가격이 중국산 버섯에 비해 비싸게 판매되고 있기 때문에 가격 경쟁력이 낮음.
- “중국산하고는 가격 경쟁력에서 많이 밀리는 문제가 있어요. 그러니까 신선도나 품질은 한국산이 훨씬 좋다고 하는데, 중국산과는 가격이 조금 차이가 나요.”

(3) 홍보 등 마케팅 전략 필요

- ✓ 한국버섯수출사업단에서 공동으로 개발 한 버섯 브랜드(K-MUSH)가 출범되었고, 중국으로 수출하는 박스, 포장지 등에 부착됨. 브랜드 사용에 대한 지침이 수출용으로만 사용할 수 있도록 되어있어서 내수 판매용에는 브랜드가 부착되지 않고 있음. 장기적으로는 인지도 제고를 위해 내수와 수출 모두 사용할 수 있도록 계획을 수립하고 있음.
- ✓ 중국 현지에서 국산 버섯을 홍보하기 위한 행사를 개최하며, 버섯 관련 캐릭터를 개발함.
- ✓ 이를 적절히 활용하기 위한 마케팅 전략이 필요하다는 점이 언급됨.
- “지금 K-MUSH라는 선도 조직 브랜드로 수출을 하고 있습니다. 지금 박스에는 브랜드가 다 부착 되어 있고요. 봉지에도 순차적으로 부착해서 나가고 있습니다.”
- “브랜드는 현재 정부에서 수출 목적으로만 쓰도록 지침이 되어있어요. 내수(사용)를 문의했는데 아직은 아닌 것 같아요. 내수도 통합을 해야 하는데 일부 조직에서는 수출목적으로 만들었으니까 내수는 (통합)시기를 좀 두고 보자고 해서 아직은 쓰지 못 하고 있습니다.”
- “저희가 중국 같은 경우도 브랜드 외에 버섯 캐릭터도 하나 만들었어요. 어떻게 보면 그것도 브랜드죠. 캐릭터도 나왔고. 중국 관련 행사 지금 준비하고 있어요.”

3. FTA 체결과 향후 수출 전망

(1) 중국 시장의 향후 전망

- ✓ 수출업체에서는 관세철폐 여부와 무관하게 한국산 버섯이 중국으로 수출함으로써, 이익을 실현하는 것은 어려울 것으로 전망하는 의견이 주를 이루고 있음.
- ✓ 중국산 버섯은 5kg 기준으로 2~3달러 수준에 판매되고 있음. 반면 한국산 버섯은 6달러 수준(관세, 증치세 적용 시 8~10달러)으로 관세가 철폐 되더라도 중국산 버섯보다 2~3배 높은 비용을 지불해야한다는 점에서 한국산 버섯의 중국 진출에 대해 부정적으로 전망하는 의견이 언급됨.
- ✓ 관세 철폐 효과보다는 한국산 버섯의 가격 경쟁력 확보가 시급한 과제로 보고 있음.
 - “FTA가 체결이 됐다고 해서 당장은 이득을 보지 않는 걸로 알고 있는데요. 관세가 철폐 되는 시점이 틀리겠지만 버섯도 마찬가지고. 관세 혜택을 볼 수 있는 부분이 그렇게 크지 않다고 알고 있어요. 그래서 FTA랑 상관없을 것 같아요.”

(2) 미국 시장의 향후 전망

- ✓ 미국으로는 주로 팽이버섯이 판매되고 있음. 한·미 FTA 체결에 의해 관세가 지속적으로 낮아지고 있으며, 팽이버섯의 수출량은 지속적으로 늘고 있음.
- “미국은 (FTA에 의한 관세 감면이) 도움이 많이 되는 것 같아요. 수출이 늘고 있습니다. 미국이 아마 관세가 내년이면 없어질 것 같아요. 예전에는 25%인가 그랬는데 많이 감소했어요.”

(3) 유럽, 캐나다 시장의 향후 전망

- ✓ 유럽과 캐나다는 주로 새송이버섯을 수출하고 있으며, 수출량이 지속적으로 증가하고 있음.
- ✓ 유럽은 FTA 발효와 동시에 관세가 완전 철폐로 진행되었으며, 유럽으로 수출하는 업체에서는 관련 혜택을 받고 있음.
 - “캐나다나 유럽은 새송이버섯 수출량이 많은데 거기도 늘어나는 것 같아요. 한-EU FTA 때문에 수출은 계속 늘었어요. 미국이랑 유럽은 (수출이) 매년 늘고 있어요.”

(4) 동남아시아 시장의 향후 전망

- ✓ 최근 동남아시아 지역에는 호쿠토(Hokuto)를 비롯한 일본계 회사들이 말레이시아, 대만, 태국 등 다양한 지역으로 진출하는 추세임. 합작 공장 형태로 공장을 설립해서 생산한 버섯은 싱가포르, 베트남 등 인접한 국가와 육로 운송의 형태로 수출을 진행하고 있음.
- ✓ 유통 수출업체에서는 현지에서 생산된 버섯이 품질, 신선도 측면에서 양호한 것으로 파악하고 있으며, 한국산 버섯의 동남아시아로 수출량이 감소되는 이유로 꼽음.
 - “일본의 버섯 회사가 (동남아 지역에) 합작 공장을 많이 냈어요. 말레이시아, 대만, 태국 등에 있어요. 호쿠토 버섯이라고 큰 회사가 하나 있습니다. 합작 공장에서 생산한 것들이 역수출이 돼요. 말레이시아-싱가포르, 태국-베트남 등 육로로 인접국가니까 통관도 좀 수월하고 그렇죠.”
 - “가격도 좋고 신선도는 더 좋죠. 그리고 품질도 나쁘지는 않더라고요. 농산기술이 비슷하다 보니까 잘 하는 것 같고, 제가 제품을 봤는데 좋더라고요. 가격도 싸고, 동남아가 (수출량) 줄어드는 이유가 그것 같아요. 대만으로는 수출이 없죠. 싱가포르도 말레이시아에서 생산한 것이 넘어 오니까 줄었죠.”

4. 정책 건의사항

(1) 선도금 지급을 통한 수출 물량의 안정적인 확보

- ✓ 버섯 수출을 위해 계약 재배를 하는 농가에게 선도금 지급을 통한 수출 물량의 안정적인 확보가 필요하다는 의견이 언급됨.
- ✓ 특히 팽이버섯은 성수기와 비수기에 가격 편차가 있음. 비수기인 여름에 판매되는 가격은 5,000원대이며, 성수기인 겨울에는 17,000원까지 가격이 상승함. 겨울에는 날씨가 춥기 때문에 샤브샤브, 버섯전골 등 뜨거운 요리를 선호하기 때문에 상대적으로 버섯 소비량이 많은 시기임.
- ✓ 버섯의 수출 가격(약 9,000원 수준)은 연중 일정한 가격의 수준임.
- ✓ 성수기에는 내수로 판매되는 가격(17,000원)이 수출 가격(9,000원)보다 두 배 가까이 높기 때문에 생산 농가 입장에서 수출보다는 내수 판매를 희망하고, 상대적으로 수출에 대해 회의적인 반응을 보이고 있음.

이로 인해 성수기에는 바이어의 수출 주문이 생기더라도, 가격적인 요인에 의해 수출 물량을 확보하는 어려움이 있음. 이에 대해 선도금을 버섯 농가들에게 지급해서 내수 판매가격과 수출가격의 차이를 보전함. 선도금을 통해 버섯 판매대금을 보전하되, 성수기에는 수출 물량 확보가 원활하게 진행되어 물량을 조달하는 방식이 필요할 것으로 언급함.

- “새송이를 비롯해서 다른 버섯은 성수기, 비수기 차이가 심하지는 않아요. 반면에, 팽이는 (성수기와 비수기의 가격 차이가) 조금 심합니다. 성수기는 9월~2월, 3월~8월은 비수기죠.”
- “팽이가 여름에 5,000원. 겨울에 17,000원 정도 해요. 겨울은 추우니까 (샤브샤브, 버섯전골 등) 뜨거운 걸 많이 먹죠. 여름에는 더우니까 사실 시원한 걸 찾으니까 잘 안 먹거든요. 비수기에는 내수 가격대가 수출(에서 판매되는 가격)보다 낮아서 수출하기 좋아요. 그런데 겨울에는 내수가 (가격이) 더 높아요.”
- “성수기 때에는 외국에서도 오더가 많이 와요. 그런데 가격대가 농가 입장에서는 내수가 (가격이) 더 좋은데 굳이 수출을 해야 고민 될 때도 있어요. 그래서 팽이버섯 같은 경우에는 겨울에 오더가 와도 소화를 못 해요. 사실 가격 때문에 못 주는 경우가 있어요. 지원금을 (가격 보전차원에서) 주고 있지만, 그래도 (내수가격과 수출가격에 대한) 갭이 있어요.”
- “버섯 수출을 위해서 계약 재배를 하잖아요. 선도금이라고 해야 되나 그런 것이 있으면 좋겠어요. 계약 된 농가한테 저희가 선도금을 주고 성수기, 비수기 상관없이 안정적으로 공급 받을 수 있게 제품에 대해서 미리 선수금을 주는 거죠. 그런 지원이 아직까지는 없는 것 같아요.”

(2) 애로사항 발생 시 문제해결 부족

- 일부 유통 수출업체에서는 불만사항 발생 시 문제 해결이 잘 되지 않는다는 점을 언급함.
- 바이어가 신선도 하락을 이유로 품질에 대한 불만사항을 제기해서, 수출업체가 해결하기 위해 상공회의소, 검역기관 등 많은 기관에 해결방법을 문의 했으나, 각 기관에서는 소관 관할이 아니라는 이유로 적절한 대응을 해주지 않은 사례가 언급되었음.
- “(수출과정에서 품질 등으로 인해) 문제가 생겨서 상공회의소, 검역기관 등으로 문의를 했는데, 도와주는 기관이 없어요. 우리(관할) 아니라고만 해요. 문제 해결 가능한 기관이 없어요.”

(3) 프로모션 등 적극적인 홍보 필요

- 중국, 남미, 러시아 등 새롭게 버섯 수출을 개척해야 하는 지역에서는 프로모션 등 지원이 필요한 것으로 언급함.

○ “신규로 개척해야 하는 중국, 남미, 러시아 등 프로모션의 지원 같은 것이 필요해요.”

(4) 화물 총중량 검증제도의 세부사항 비인지

- 2016년 7월 1일부터 시행된 ‘화물 총중량 검증제도’²⁾와 관련하여 세부사항을 정확하게 인지하지 못함. 선사에 관련된 내용을 문의했으나, 선사에서도 명확한 답변을 받지 못했다고 함. 새로 도입 되는 정책에 대해서는 적극적인 홍보가 필요하다고 언급함.
- “사전에 방안이나 이런 걸 다 마련해 놓고 시행을 했으면 좋는데. 선사에서도 모른다고 하다가 갑자기 7월 1일부터 시행한다고 하니 (당황스럽죠). 저희는 배가 지연이 되도 사실 좀 애로가 있어요. 이런 것 때문에 하루라도 더 일찍 작업을 해 갖고 이런 문제가 생기면 조금 번거롭고 좀 문제가 있죠.”

2) 국제해사기구(IMO)에서 ‘국제해상인명안전협약(SOLAS)’을 개정하여 화주가 컨테이너의 검증된 총중량을 사전에 정확하게 선사와 항만터미널에 통보하도록 의무화하는 제도로써, 2016년 7월부터 시행되는 제도임
(자료출처: 해양수산부 보도자료(2016. 2. 19) “7월부터 컨테이너 화물 총중량 정보 제공 의무화 시행”)

IV. 전문가 자문

1. 기술적인 측면

- ✓ 수확 후 관리 단계에 '예냉'을 포함할 필요는 없었다고 판단됨. 버섯의 저장 개선과 관련하여, OPP 필름 적용이 필요한 것이며, 예냉을 하게 되면 온도가 급격히 변화할 것이므로, 저장 기술로 보기는 적절하지 않다고 봄.
- ✓ 예냉에 대해서는 예냉이 필요하다고 생각하는 농가에서 예냉을 통해 온도를 몇 도로 유지할 것인지, 그리고 얼마의 기간동안 보존하는 것을 선호하는지에 대해 세부적인 내용을 조사하는 것이 더 의미가 있었을 것이라고 판단됨.
- ✓ 또한 '탄산가스 농도'도 재배사 습도 제어와 재배온도 제어를 통해 함께 제어가 가능한 부분 이므로, 이 항목이 두 번 들어갈 필요는 없었다고 생각함.
- ✓ 일부 농가에서 LED의 화재발생 가능성을 언급하였는데, 그것은 시공사의 문제일 수 있다고 판단됨. LED는 매우 안전하며, 화재를 유발하는 것은 아니라고 봄.

2. 수출 경쟁력의 측면

- ✓ 버섯의 가격 경쟁력이 낮다는 점을 언급하는 경우가 많았는데, 이런 상황에서 새로운 판로를 모색하기 위해서는 고부가가치가 있는 버섯에 집중하여 난관을 극복하는 것이 방법이 될 수 있을 것으로 보임.
- ✓ 주요 수출 품목이라는 점에서 본 조사에서 팽이버섯, 새송이버섯을 위주로 품종을 나누는 방식이 납득할만 하지만, 향후 고부가가치 시장을 개척해야 한다는 측면에서 일반버섯과 유기버섯을 구분하여 유기버섯에 대한 애로사항은 어떤 것인지를 조사해보는 것을 생각해볼 필요도 있음.
- ✓ 고부가가치를 위해 유기버섯에 조금 더 주력할 필요가 있다고 생각하는데, 그런 관점에서 볼 때, 본 조사는 일반적인 버섯 생산에서의 애로 사항에 더 초점을 두고 있어 아쉽다는 의견이 있었음.
- ✓ 한편, 본 조사가 애로사항을 탐색하면서 어떤 점이 어려운지를 이끌어낸다는 측면에서는 이해될 수 있으나, 응답자들이 지나치게 부정적인 측면, 우려점 위주로 응답을 한 것 같다는 점도 언급되었음. 현재 가격 경쟁력 등을 이유로 중국 시장에서 한국산 버섯이 다소 위축되어 있는

상황이지만, 농식품은 그때마다의 시기적 특성, 흐름을 타는 경우가 많아서, 부정적인 측면이 과장되어 있다는 생각이 든다는 의견이 있었음.

- ✓ 향후 수출을 활성화하기 위해서는 바이어들에게 우수한 품질의 버섯을 소개할 수 있는 장이 더 마련되어야 한다고 생각됨.

2. 난류

I. 선행 연구

1. 중국의 호접란 생산 및 소비 동향

- ✓ 주재배지는 남방지역(운남성, 광둥성)이나, 온실관리기술발전으로 북방지역(북경, 대련)에서도 재배 가능
 - 재배기술 발전으로 생산량 증가 및 적극적 투자로 품질 고급화, 중국 내 호접란 재배 활성화 전망
 - 정부가 내세운 삼공소비(三公消费) 제한 정책으로 선물용 호접란 수요가 최근 크게 줄어들고 있음
- ✓ 유통 및 수출입 동향
 - 대형도매시장이 중추적인 역할을 담당하며, 유통업체와의 직거래 및 온라인 쇼핑몰을 통해서도 유통
 - 대만 및 유럽산 호접란 강세, 일본산이 수입의 약 50%를 차지, 네덜란드, 미국, 대만순

2. 대중국 팬시형 호접란 시장테스트 결과

- ✓ 소비자 설문 결과(북경 및 충칭 진행, 2015년 7월)
 - 최근 1년 동안 호접란 구매 경험이 없는 사람(71%)의 미구매 원인은 기회가 없었기 때문
 - 화분의 경우, 작은 크기로 사무실 책상 위 또는 가정 내에서 즐길 수 있어 좋다고 응답하였고(49%) 제품 용기 중 흰색 용기의 선호도가 제일 높았음(38%)
 - 58%가 구매 의향 있었고 구매가능 가격은 21~40위안이었음
 - 60위안 초과 시 구매 의향이 급감하는 추세
 - 팬시형 양란의 평가 : 창의성, 차별성, 기술력, 신뢰도, 필요성에서 모두 호평 받음

3. 양란 수출 시장 현황

- ✓ 2000년대부터 난초류는 중국으로 심비디움의 수출을 통하여 꾸준히 증가세를 유지하고 있었으나, 2010년부터는 수입 검역 조건의 까다로움과 자국산 물량의 증가로 수출이 감소 추세에 있음.
- ✓ 난초의 2015년 수출액은 5,325,144 달러로 전년 대비 82.8%로 감소하였으며, 주요 수출국은 중국, 미국, 러시아 등임. 2015년 난초가 가장 많이 수출된 곳은 중국으로 4,403천달러를 기록하였으며, 이는 전년도 동기 대비 83.2%로 감소하였는데 이는 주로 심비디움으로 최근 선물 규제에 따른 영향이 크게 작용하였음.

- ✔ 그 뒤를 이어 미국이 558,855 달러로 2위를 차지하였으며 주요 수출품목은 심비디움이며, 3위는 러시아로 186,573 달러로 호접란과 심비디움이 수출되고 있음.
- ✔ 한국의 경우, 중국이 500백만 미만으로 한국에 호접란을 수출하였으나 역으로 중국의 낮은 가격대의 시장을 공략하기 위해 한국 또한 가격을 낮추어 공급하고 있음.
- ✔ 중국 소비자의 한국 꽃 품질에 대한 인식은 긍정적이나 한국 화훼 제품은 화훼 선진국인 네덜란드, 일본만큼 확고하지 않아 고급 브랜드화를 구축하지 못함
- ✔ 최근 한국산 난이 우수한 품질을 내세워 중국으로 대량 수출되며 80% 이상의 농가소득을 기록하였고 황색, 분홍색, 녹색 세 가지의 색상은 중국에서 재물, 명예, 건강을 각각 의미하여 춘절 시기에 선물용으로 인기를 끌.
- ✔ 한국산 난의 인기를 시작으로 호접란 또한 꾸준한 품종 개발을 통해 중국에서 인기 있는 품종을 보유해야 할 필요성이 제기되고 있는 상황임.

표-1. 생산 농가: 1) 호접란

1. 조사 대상 농가 생산 현황

(1) 최근 3년간 호접란의 주요 재배 품종

- ✔ 호접란 생산 농가(n=15)에서 최근 3년간 재배하는 품종으로 '만천홍'을 비롯해서 37개의 품종이 언급되었음.
- ✔ 주요 재배품종으로 언급된 품종은 '만천홍', '비바체', '그린베어', '토니핑크' 등이었음.

[표2-1-1. 호접란의 주요 재배 품종]

주요 품종	사례 수	%	주요 품종	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0	프로텍	(1)	6.7
만천홍	(8)	53.3	아체모	(1)	6.7
비바체	(5)	33.3	홍설	(1)	6.7
그린베어	(2)	13.3	청풍	(1)	6.7
토니핑크	(2)	13.3	엘레강스	(1)	6.7
금공주	(2)	13.3	허니	(1)	6.7
웨딩	(2)	13.3	V3	(1)	6.7
잔설	(2)	13.3	오렌지	(1)	6.7
포춘	(2)	13.3	프레이밍	(1)	6.7
블루사파이어	(2)	13.3	델리하우스	(1)	6.7
시메	(1)	6.7	블루션셋	(1)	6.7
발렌티노	(1)	6.7	화이트	(1)	6.7
OX하니	(1)	6.7	비비안	(1)	6.7
플랫션셋	(1)	6.7	베이비핑크	(1)	6.7
골드윈드	(1)	6.7	큐티	(1)	6.7
럭키	(1)	6.7	프레이밍	(1)	6.7
옥스킹	(1)	6.7	하우스텐보스	(1)	6.7
썬브이티	(1)	6.7	팔리하우스	(1)	6.7
프리션셋	(1)	6.7	핑크C	(1)	6.7

[Base: 전체(n=15), 복수응답기준]

(2) 호접란의 연평균 재배량

- ✓ 조사대상 농가의 호접란 총 재배량은 연평균 약 42,391주가량임.
- ✓ 품종별 재배량은 'V3', '만천홍', '발렌티노' 등이 다른 품종에 비해 상대적으로 높게 나타남.

[표2-1-2. 호접란의 주요 재배품종별 재배량]

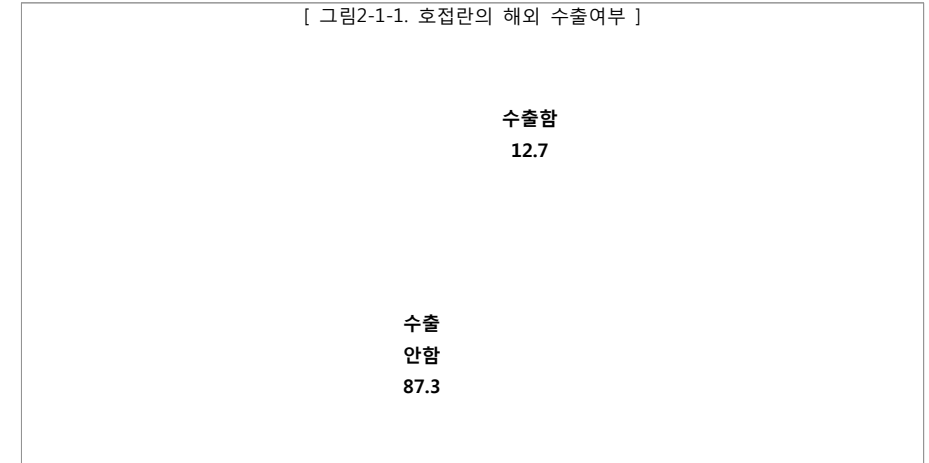
주요 품종	사례 수	재배량(주)	주요 품종	사례 수	재배량(주)
■ 전체 ■	(55)	42,391	프로텍	(1)	40,000
만천홍	(8)	56,875	아체모	(1)	5,000
비바체	(5)	34,000	홍설	(1)	3,000
그린베어	(2)	20,000	청풍	(1)	5,000
토니핑크	(2)	18,500	엘레강스	(1)	3,000
금공주	(2)	4,000	허니	(1)	20,000
웨딩	(2)	35,000	V3	(1)	1,000,000
잔설	(2)	24,000	오렌지	(1)	20,000
포춘	(2)	6,000	프레이밍	(1)	840
블루사파이어	(2)	10,500	델리하우스	(1)	560
시메	(1)	5,000	블루썬셋	(1)	25,000
발렌티노	(1)	60,000	화이트	(1)	30,000
OX하니	(1)	30,000	비비안	(1)	30,000
플랫선셋	(1)	10,000	베이비핑크	(1)	500
골드윈드	(1)	10,000	큐티	(1)	600
럭키	(1)	20,000	프레이밍	(1)	840
옥스킹	(1)	10,000	하우스텐보스	(1)	30,000
썬브이티	(1)	30,000	펠리하우스	(1)	20,000
프리선셋	(1)	12,000	핑크C	(1)	20,000

[Base: 전체(n=15), 복수응답기준]

(3) 호접란의 해외 수출여부

- ✓ 최근 3년간 해외로 수출을 하는 것으로 응답된 품종은 '플랫선셋', '럭키', '옥스킹', 'V3', '오렌지', '프레이밍', '델리하우스' 등 7개 품종(12.7%)이었음.

[그림2-1-1. 호접란의 해외 수출여부]



[Base: 전체(n=15), 단위: %]

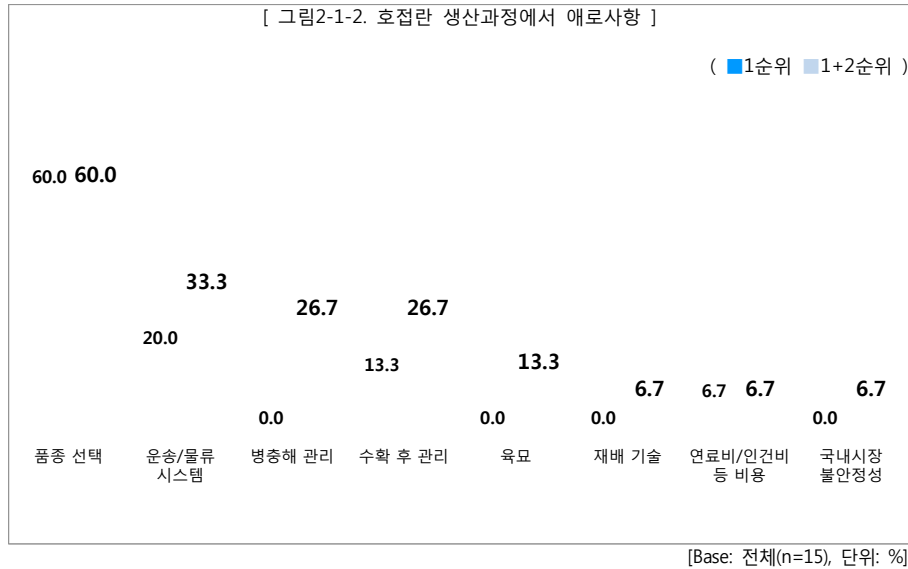
(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

- ✓ 수출 경험이 있는 농가 중 중국에 수출한 경우는 한 가구였으며, 최근 3년간 중국 수출 목적 재배량은 600주임.
- ✓ 또한 2016년 중국 수출 목적의 재배 계획량은 800주라고 응답함.

2. 단계별 애로사항

(1) 호접란 생산 과정에서 애로사항

- ✓ 호접란 생산과정에서의 애로사항으로 '품종 선택'이 60.0%로 가장 높고, 다음으로 '운송/물류 시스템'(20.0%)이 높게 나타남.
- ✓ 한편 복수응답 기준으로 살펴보면, 1순위 응답결과와 유사하게 '품종선택'이 60.0%로 나타나 농가에서 애로사항을 가장 많이 느끼는 항목인 것으로 응답함. 다음으로 '운송/물류 시스템'(33.3%), '병충해 관리', '수확 후 관리'(각각 26.7%) 등의 순으로 나타남.

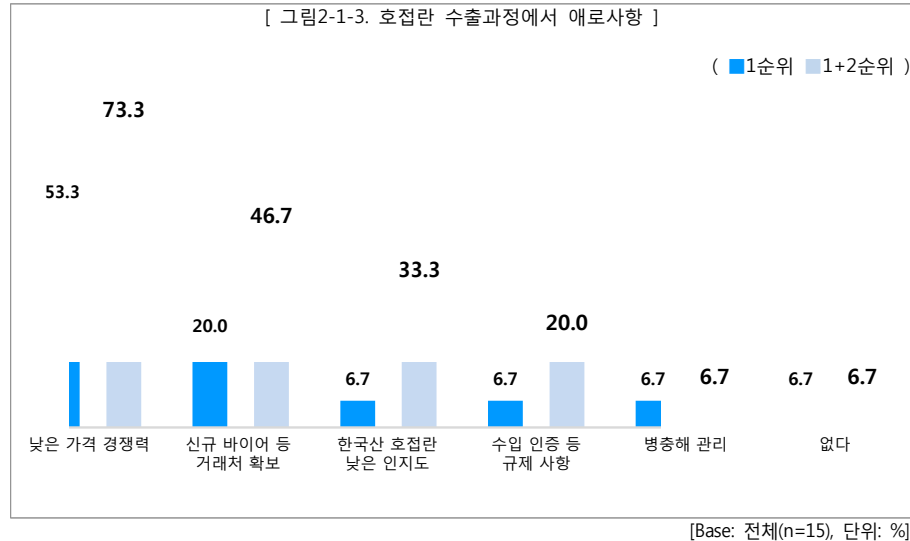


- ✓ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답내용	구체적 이유
품종선택	가격 유지를 위한 공급량 조절 “국내 시장에서는 품종에 따라 그 가격을 유지할 수 있는 양이 있어요. 시장에서 소비되는 양에 따라 공급해야죠. 내가 좋다고 많이 생산하면 공급 과잉이 되요.” 출하시기별 영향 “시기적 영향이죠. 4~5월이 출하량이 제일 많을 때예요. 그 때는 가격이 낮죠. 5월은 가정의 달이라고 해서 이슈가 있지만, 4월에는 그렇지 못하거든요. 그 때 공급이 몰리면 (가격이) 폭락하는 거죠.”
병충해 관리	예방 차원 관리 “호접란은 거의 세균병이에요. 고온다습한 환경 때문에 발생하는데 가능하면 약은 안 쳐요. 약을 쳐도 잘 잡히지도 않고, 면역력이 더 약화 되요. 나중에 개화 처리 할 때 문제가 될 수 있어요.” 고독성 농약 사용 규제 “예전에는 1급의 고독성 농약을 썼지만 이제는 못 쓰게 해요. 친환경 농약, 2급, 3급 농약으로는 죽지 않는 벌레들이 생긴 거죠. 지금은 농약으로는 병충해를 잡는데 조금 어려움이 있어요.” 응애에 의한 품질 저하 방지 “응애가 꽃을 낙화시키기도 하거든요. 정말 심해지면 온실 전체가 낙화가 올 수도 있어서 응애(에 대한 대응)가 제일 어렵죠. 예방차원에서 한 달에 한번 주다가 출하시기가 오면 한 달에 두 번 정도 주죠.”

(2) 호접란 수출과정에서 애로사항

- ✓ 호접란 수출과정에서 애로사항으로 '낮은 가격 경쟁력'(53.3%)과 '신규 바이어 등 거래처 확보'(20.0%)가 다른 요인에 비해 높게 나타남.

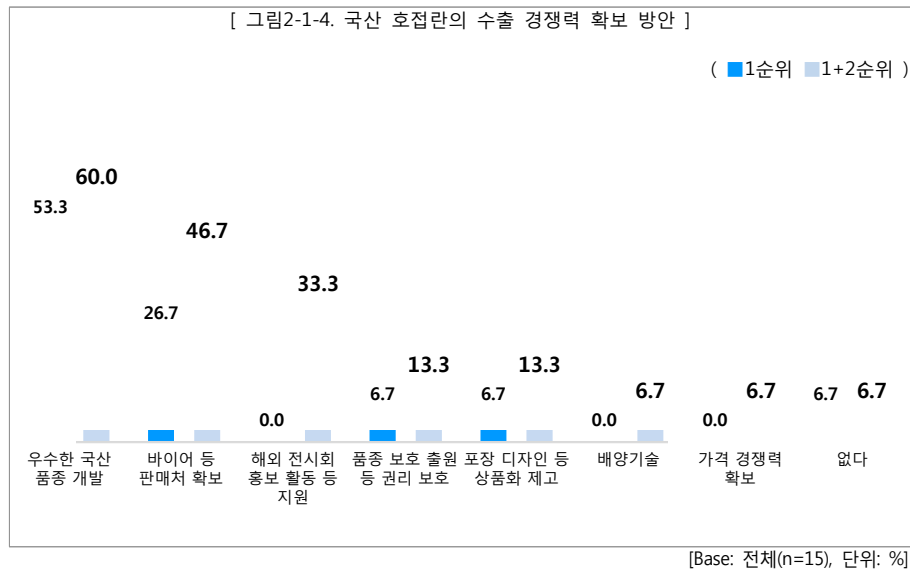


- ✓ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답자	내용
낮은 가격 경쟁력	배양묘, 소묘의 중국산 대량 유입 “수출하기 어려운 점은 국내 배양묘가 거의 없고, 있더라도 중국보다 비싸고, 또 재배 시에도 중국보다 많은 생산비가 들어가는 거죠.” “육묘, 소묘는 거의 중국에서 들어와요. 국내에 수입되는 병묘, 소묘의 75%는 중국, 20%는 대만이고, 국내에서 생산되는 건 5%도 안되요. 각종 지출 비용 “중국에서는 한국보다 생산비가 적게 들고, 우리나라는 배양실이 거의 없어요. 그런데 중국은 배양실도 많고, 우리나라보다 인건비, 난방비도 싸죠.” “국내 판매 가격이 3~5천원이면, (수출 가격) 러시아는 5천원 정도, 중국은 3천원 이하로 떨어질 거예요. 대신에 물류비, 수출포장비, 이런 건 더 들잖아요, 수출하려면, 지출 비용을 놓고 봤을 때, 중국 수출은 6천원이 맞는 가격인데, (판매가격이) 3천원 이하로 떨어지면 한국 농가에서는 수출을 할 수 없죠.” 낮은 가격 경쟁력으로 인해 판로개척도 어려움 “가격 경쟁력이 되어야 바이어를 만나서 판매처를 찾는 할 텐데, 우리나라에서 생산되는 가격을 바이어에게 얘기하면 어렵다는 얘기를 당연히 하겠죠.” 생산 농가의 수출의지까지 저하시킴 “(농가에서는) 수출하고자 하는 노력을 하지 않죠. 왜냐하면 가격 경쟁력이 있지 않기 때문에. 지금 전 세계적으로 보면, 중국, 대만이 수출을 하지, 그 외에 일본, 미국, 한국, 네덜란드 등은 다 수입하고 있어요. 생산비 때문에 그래요.”

(3) 국산 호접란의 수출 경쟁력 확보 방안

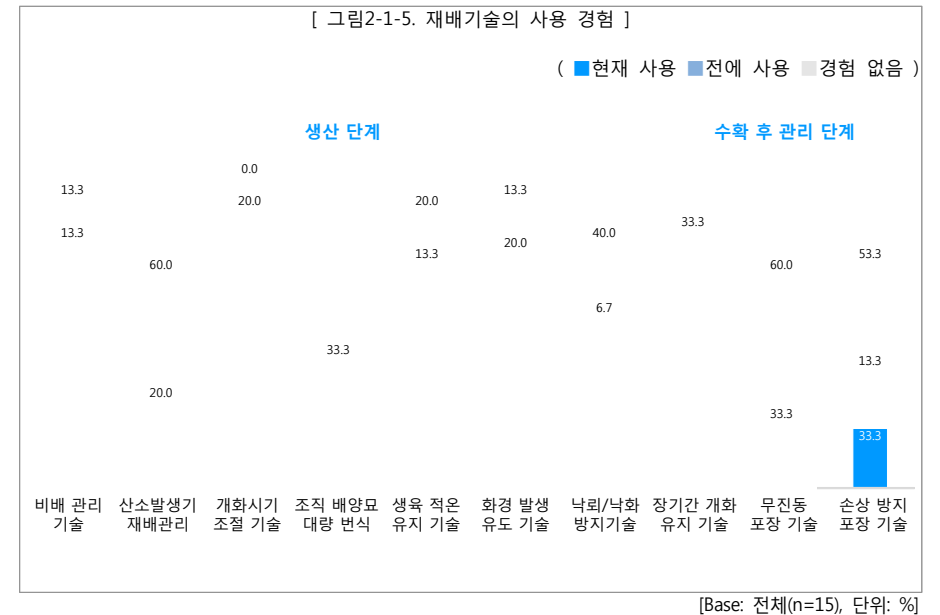
- ✓ 국산 호접란의 수출 경쟁력 확보방안 1순위는 '우수한 국산 품종 개발'이 53.3%로 가장 높게 나타났고, 다음으로 '바이어 등 판매처 확보'(26.7%)가 높게 나타남.
- ✓ 복수응답 기준으로 살펴보면, 1순위와 동일하게 '우수한 국산 품종 개발'(60.0%), '바이어 등 판매처 확보'(46.7%), '해외 전시회 홍보활동 등 지원'(33.3%)을 꼽음.



3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

- ✓ 호접란 재배농가(n=15)에서 사용 경험이 있는 재배기술로는 '개화시기 조절 기술'이 80.0%로 가장 높게 나타났고, 다음으로 '비배관리 기술'(73.3%), '생육 적은 유지 기술'(66.7%), '화경 발생 유도 기술'(66.7%) 등이 상대적으로 높게 나타남.

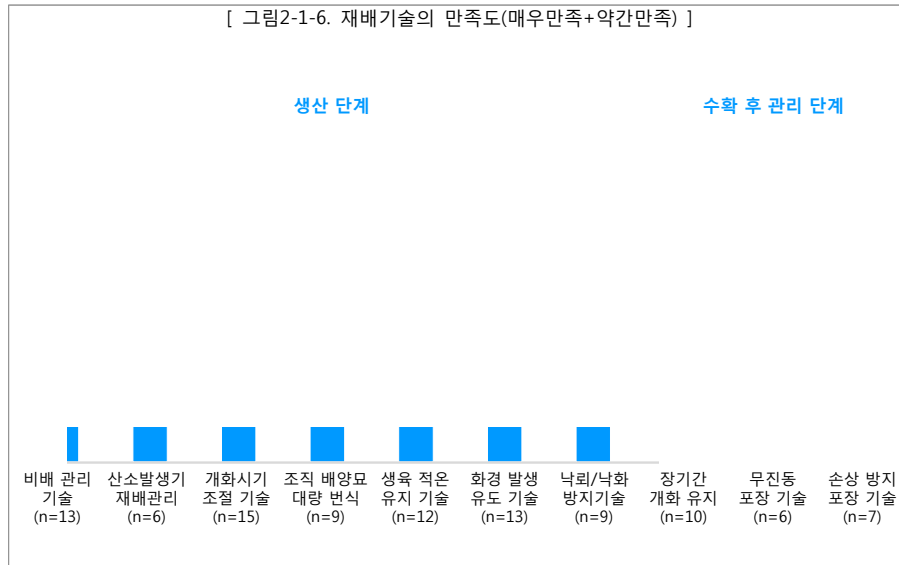


재배 기술 내용		
생산단계	비배 관리 기술	비배 관리 기술
	산소발생기 재배관리 기술	산소발생기를 활용한 재배관리 기술
	개화시기 조절 기술	개화시기 조절 기술
	조직 배양묘 대량 번식	무병 조직 배양묘 대량 번식 기술
	생육 적은 유지 기술	생육 적은 유지 기술
	화경 발생 유도 기술	화경 발생 유도 기술
	낙뢰/낙화 방지기술	낙뢰/낙화 방지기술
수확 후 관리단계	장기간 개화 유지 기술	장기간 개화 유지 기술
	무진동 포장 기술	장거리 무진동 포장 기술
	손상 방지 포장 기술	손상 방지 포장 기술

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 호접란의 재배 기술 중 '비배 관리 기술'과 '개화시기 조절 기술'에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.
- ✓ 반면에 '산소발생기를 활용한 재배관리 기술'과 '장거리 무진동 포장기술'에 대한 만족도는 상대적으로 낮은 것으로 보임.

[그림2-1-6. 재배기술의 만족도(매우만족+약간만족)]



[Base: 기술 사용경험 있음(전에 사용+현재 사용), 단위: %]

(3) 재배기술의 만족 이유

재배기술 (n=1)	만족 이유
비배 관리 기술	반복된 시행착오를 통해 축적된 재배기술 "시행착오를 정말 많이 겪었어요. 물론 농협대학 등 기술교육도 많이 받았지만, 그게 자기 농장 환경에 꼭 맞지는 않아요. 자기 농장 환경에 맞출 수 있는 비배 관리 기술이 필요한데, 시행착오를 많이 겪어서 이제 그 접점을 찾은 거죠."

(4) 재배기술의 불만족 이유

- ✓ 호접란 재배기술 중 '비배 관리 기술', '무병 조직 배양묘 대량 번식 기술'은 효과가 적어서, '화경 발생 유도기술'은 사용이 불편해서 만족하지 못하는 것으로 나타남.

재배기술	불만족 이유
비배 관리 기술	효과가 적음
무병 조직 배양묘 대량 번식 기술	효과가 적음
화경 발생 유도 기술	사용이 불편함

(5) 도입이 필요한 재배 기술

- ✓ 심층인터뷰 과정에서 도입이 필요한 재배기술로는 '관련 법 개정', '장거리 무진동 포장 기술' 등이 언급되었음.

재배기술 (n=1)	도입이 필요하다고 생각하는 이유
낙뢰/낙화 방지기술	낙화 발생 시 원인 파악 어려움 "낙뢰/낙화는 재배환경 또는 병충해에 의해서 생기는데, 똑같이 했는데 낙화가 올 때도 있어요. 심지어 원인을 못 찾을 때도 있어요. 그 품종은 겁나서 재배하진 않겠지만 유사한 품종을 재배 했을 때 또 그런 낙화가 오면 농민 입장에서는 알고 넘어가야 하는데, 알지 못하고 넘어가는 때가 있죠."
재배, 수출 환경 개선을 위한 관련 법 개정	습도 조절 및 수출 조건 충족을 위한 관련 법 개정 "가장 중요한 게 세균병이라고 했잖아요, (해결방법은) 습도 조절이에요. 다만, 중국이 괜히 온실 바닥에 콘크리트 친 게 아니에요. 바닥에 콘크리트를 치면 야간 습도가 75%정도 유지가 되요. 그런데 우리나라는 못하게 하잖아요. 특히 겨울에 야간 습도가 높으면 병은 발생하게 되어 있어요." 검역 통과를 위한 시스템 구축 필요 "미국 농무부의 검역을 통과하려면, 바닥에 콘크리트가 쳐 있어야 하고 70cm이상 베드에서 방충망이 철저히 되고, 이중 자동문이 되어야 해요. 그게 수입하는 조건이에요. 대만과 중국은 그런 시스템을 다 갖췄어요. 그런데 우리는 법적으로 허용하지 않아요."
장거리 무진동 포장 기술	박스 포장시 흙이 생기는 것을 보완해야 함 "이 기술은 개별 농가가 할 수 있는 게 아니거든요. 지금은 운송과정도 되게 영세해요. 그냥 박스로 나가요. 박스로 출하를 하면 스크래치 등 흙이 생겨요. 심지어 씨앗이 떨어지는 경우도 있고, (흙이 생겨서 제 값을 받지 못하는 비율은) 5% 정도 되요."

4. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- ✓ 호접란 생산 농가(n=15)들은 생산 단계에서 '심야전기', '채광량 조절' 등으로 냉난방 비용을 절감하고, 종묘 등 필요한 자재는 직거래를 활용해서 경영비를 절감한다고 응답함.
- ✓ '27도 전후 온도유지', '여름철, 대형 선풍기 등으로 뜨거운 공기를 외부로 배출' 하는 등 온도를 유지하는 기술이 품질 향상에 기여할 수 있는 기술로 언급되었음.
- ✓ 그 외 재배 과정에서 '물을 개별 관주', '산소발생기, 양액기 사용', 'PH를 약산성으로 조절', '스프링쿨러를 사용하지 않고 물을 직접 관주'해서 품질을 향상하는 것으로 응답함.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
냉난방 비용절감	심야전기를 이용	적절한 생육온도 및 환경조성가능
재배시설 개선	단위 면적당 재배 보수 증가 채광량, 단열 효과로 경영비 절감	-
종묘직수입	종묘를 직접 구매, 약13~14%절감	-
농자재, 식자재 직거래	필요한 자재는 공장과 직거래, 식자재는 직수입해서 15%가량 절감	-
식물체 관리 (물, 산소발생기 등)	-	호접란은 착색란이기 때문에 물을 일반 난과 달리 관수로 말린 후 개별 관주 산소발생기, 양액기 사용 PH는 약산성(5.5)으로 조절하고, 물은 24도 유지
온도 관리	-	27도 전후의 온도를 계속 유지
통풍관리	-	여름철에는 팬애패드를 사용한 대형선풍기로 뜨거운 공기를 뺌
물관리	-	물을 많이 주면 죽기 때문에 철저한 관리를 하되, 스프링쿨러를 사용하지 않음

(2) 수확 후 관리 단계

✓ 수확 후 관리 단계에서는 재배에 필요한 각종 부자재를 회수해서 재사용하거나 직거래를 통해서 경영비를 절감하는 것으로 응답함.

✓ 품질 향상에 기여할 수 있는 기술은 '비배관리', '시기별 광 조절'기술이 언급되었음.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
출하물량 운송모듈	판매 이후 폐기 되는 각종 부자재를 회수해서 사용(반영구)	-
품질관리	원가절감은 품질을 높이고, 생산량을 늘리는 것. 온도 유지(약27도) 비용을 절감하고자 온실온도를 낮추면 재배기간은 3개월 지연됨	-
비배관리	-	각 시기별로 광도 조절 재배과정 : 25,000lux, 개화시기: 40,000lux, 판매 1개월 전: 30,000lux
자재비용 절감	출하할 때 쓰이는 판, 꽃 지주는 직거래해서 20% 이상 절감	-

5. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

✓ 생산 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로는 '신품종', '우수한 품종', '조직 배양', '난방비 절감' 등 다양한 기술이 필요한 것으로 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0
▲ 기술개발		
신품종이 개발했으면 한다.	(2)	13.3
우수한 품종을 개발했으면 한다	(1)	6.7
조직 배양 기술을 개발했으면 한다	(1)	6.7
▲ 기타		
난방비 절감을 위한 기술을 개발했으면 한다	(1)	6.7
없다	(11)	73.3

(2) 수확 후 관리 단계

✓ 수확 후 관리 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '상품성 유지', '가격 경쟁력'과 관련된 기술들이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0
▲ 상품성 유지		
유통에 관한 지원이 이루어졌으면 한다	(1)	6.7
유통시 냉방 시설이 됐으면 한다	(1)	6.7
유통시 온도 조절이 됐으면 한다	(1)	6.7
무진동차량으로 유통됐으면 한다	(1)	6.7
선별 후 화물차에 맞는 트레이 등을 이용해서 재활용하는 기술 필요	(1)	6.7
▲ 기타		
가격 경쟁력이 떨어진다	(1)	6.7
경쟁력이 낮다	(1)	6.7
경매방식으로 인해 자율적인 가격 안정이 정착되지 못 한다	(1)	6.7
기후 여건이 좋지 않다	(1)	6.7
없다	(11)	73.3

(3) 수출 단계

✓ 수출 단계에서는 '신품종 개발', '포장기술 개발'이 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 꼽혔음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0
신품종을 개발했으면 한다	(2)	13.3
포장 기술이 개발됐으면 한다	(1)	6.7
없다	(12)	80.0

6. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '품종 개발 및 개선', '지원금 확대' 등 다양한 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0
▲ 품종 개발 및 개선		
기술이 낙후됐다	(1)	6.7
품종이 낙후됐다	(1)	6.7
국내외 품질 하락으로 인해 원가가 높아졌다	(1)	6.7
무병주, 유전자 변형기술로 우량묘가 생산했으면 한다	(1)	6.7
신품종 개발 연구를 했으면 한다	(1)	6.7
▲ 지원금 확대		
지원금을 확대했으면 한다	(1)	6.7
전기 요금을 감면했으면 한다	(1)	6.7
연료비 상승으로 인해 원가가 높아졌다	(1)	6.7
국내에서 지원을 해줬으면 한다	(1)	6.7
▲ 기타		
체계적인 정책을 개발했으면 한다	(1)	6.7
정책 시행 이후 철저한 관리가 이루어졌으면 한다	(1)	6.7
기술과 의견 공유가 이루어질 수 있는 조직이 있었으면 한다	(1)	6.7
수입이 무분별하다	(1)	6.7
면세를 너무 허용한다	(1)	6.7
상품의 경쟁력이 떨어진다	(1)	6.7
김영란법의 통과 시 농가들의 타격이 크다	(1)	6.7
없다	(6)	40.0

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '판로 개척', '유통 환경 개선'에 대한 의견들이 주로 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0
▲ 유통 환경 개선		
도매시장에서 출하 트레이를 제작 배포하고, 출하와 동시에 회수가 이루어져 불필요한 비용이 절감됐으면 한다	(1)	6.7
유통구조를 개선했으면 한다	(1)	6.7
운송 단계를 축소했으면 한다	(1)	6.7
▲ 기타		
판로를 개척해줬으면 한다	(2)	13.3
개별 포장 방법이 개선됐으면 한다	(1)	6.7
기상이변으로 인해 운송이 어렵다	(1)	6.7
품종이 100% 수입이다	(1)	6.7
품종 개발을 해도 역수입된다	(1)	6.7
직거래 판로가 필요하다	(1)	6.7
없다/모름	(10)	66.7

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '수출 장려 및 지원', '정책 개선'과 관련된 의견들이 주로 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(15)	100.0
▲ 수출 장려 및 지원		
수출을 하려면 수출 품목으로 등록해야 한다	(1)	6.7
검역이 어렵다	(1)	6.7
중국 수출이 확대될 수 있으면 한다	(1)	6.7
수출단계에서 발생할 수 있는 영업 이윤이 보장되어야 한다	(1)	6.7
바이어를 연결시켜줬으면 한다	(1)	6.7
▲ 정책 개선		
온실재배 시설에 대한 정책 건의가 필요하다	(1)	6.7
우량업체에 대한 선별적인 지원이 이루어졌으면 한다	(1)	6.7
잉여 농산물 판매가 아닌 행정적 자원의 이해도가 낮다	(1)	6.7
정책의 기조가 없다	(1)	6.7
가격 경쟁력이 떨어진다	(1)	6.7
규제를 완화했으면 한다	(1)	6.7
수입이 무분별하다	(1)	6.7
▲ 기타		
대만, 중국에 비해 경쟁력이 떨어진다	(1)	6.7
신품종 개발 연구를 했으면 한다	(1)	6.7
육묘 단가가 비싸다	(1)	6.7
면세를 너무 허용한다	(1)	6.7
없다	(8)	53.3

I-2. 생산 농가: 2) 심비디움

1. 조사 대상 농가 생산 현황

(1) 최근 3년간 심비디움의 주요 재배 품종

✔ 심비디움 생산 농가(n=16)에서 최근 3년간 재배하는 품종으로 '골든라이트'를 비롯한 다양한 품종이 언급됨.

✔ 최근 3년간 재배하는 심비디움의 주요 품종으로 '골든라이트', '러브리문', '후쿠무스메', '양귀비', '인더무드' 등이 상대적으로 많이 재배되는 것으로 나타남.

[표2-2-1. 심비디움의 주요 재배 품종]

주요 품종	사례 수	%	주요 품종	사례 수	%
■ 전체 ■	(16)	100.0			
골든라이트	(7)	43.8	스잔느	(1)	6.3
러브리문	(6)	37.5	신사임당	(1)	6.3
후쿠무스메	(6)	37.5	그린라이트	(1)	6.3
양귀비	(4)	25.0	마사코	(1)	6.3
인더무드	(4)	25.0	노보코	(1)	6.3
케니	(3)	18.8	매히	(1)	6.3
해피그린	(3)	18.8	해피차펠	(1)	6.3
러블리화이트	(2)	12.5	골든엘로우	(1)	6.3
피스인더월드	(2)	12.5	312.0	(1)	6.3
퍼플스타	(2)	12.5	스프링파루	(1)	6.3
인시그네	(2)	12.5	로위아눔	(1)	6.3
교배종	(1)	6.3	판코레이스	(1)	6.3
강기아나	(1)	6.3	샤이니핑크	(1)	6.3
할렐루야	(1)	6.3	스위트웨딩	(1)	6.3
골드션	(1)	6.3	삼번	(1)	6.3
485-12	(1)	6.3	허니하트	(1)	6.3
피아니스트	(1)	6.3	FX	(1)	6.3
애플티	(1)	6.3	SM1010	(1)	6.3

[Base: 전체(n=16), 복수응답기준]

(2) 조사 대상 농가의 심비디움 연평균 재배량

✔ 심비디움의 연평균 재배량은 약 2,921주가량으로 나타남.

✔ 품종별 재배량은 '인시그네', '해피그린' 등이 다른 품종에 비해 상대적으로 많이 재배되는 것으로 나타남.

[표2-2-2. 심비디움의 연평균 재배량]

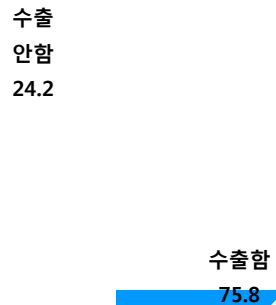
주요 품종	사례 수	재배량(주)	주요 품종	사례 수	재배량(주)
■ 전체 ■	(16)	2,921			
골든라이트	(7)	3,557	스잔느	(1)	3,500
러브리문	(6)	1,633	신사임당	(1)	200
후쿠무스메	(6)	2,800	그린라이트	(1)	2,000
양귀비	(4)	2,625	마사코	(1)	1,000
인더무드	(4)	2,250	노보코	(1)	1,000
케니	(3)	2,000	매히	(1)	500
해피그린	(3)	7,000	해피차펠	(1)	2,000
러블리화이트	(2)	3,500	골든엘로우	(1)	2,000
피스인더월드	(2)	1,750	312.0	(1)	2,000
퍼플스타	(2)	4,000	스프링파루	(1)	3,000
인시그네	(2)	8,000	로위아눔	(1)	4,000
교배종	(1)	5,000	판코레이스	(1)	3,000
강기아나	(1)	3,000	샤이니핑크	(1)	5,000
할렐루야	(1)	1,000	스위트웨딩	(1)	2,000
골드션	(1)	1,000	삼번	(1)	5
485-12	(1)	2,000	허니하트	(1)	2,000
피아니스트	(1)	5,000	FX	(1)	3,400
애플티	(1)	5,000	SM1010	(1)	1,700

[Base: 전체(n=16), 복수응답기준]

(3) 심비디움의 해외 수출여부

- ✓ 최근 3년간 해외로 수출을 하는 것으로 응답한 비율은 75.8%, 반면에 수출을 안하는 것으로 응답한 비율은 24.2%로 나타남.
- ✓ 수출을 하는 것으로 응답한 품종은 '골든라이트', '러브리문', '후쿠무스메' 등 총 27개 품종에서 수출을 하고 있는 것으로 응답했으며, 반면에 수출을 하지 않는 것으로 응답한 품종은 9개 품종으로 조사되었음.

[그림2-2-1. 심비디움의 해외 수출여부]



[Base: 전체(n=16), 단위: %]

(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

- ✓ 수출 경험이 있는 농가 중 중국에 수출한 경우는 14개 농가이며, 최근 3년간 중국 수출 목적 재배량은 6,058주로 나타남.
- ✓ 또한 2016년 중국 수출 목적의 재배 계획량도 6,137주로 나타남.

[그림2-2-2. 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량]



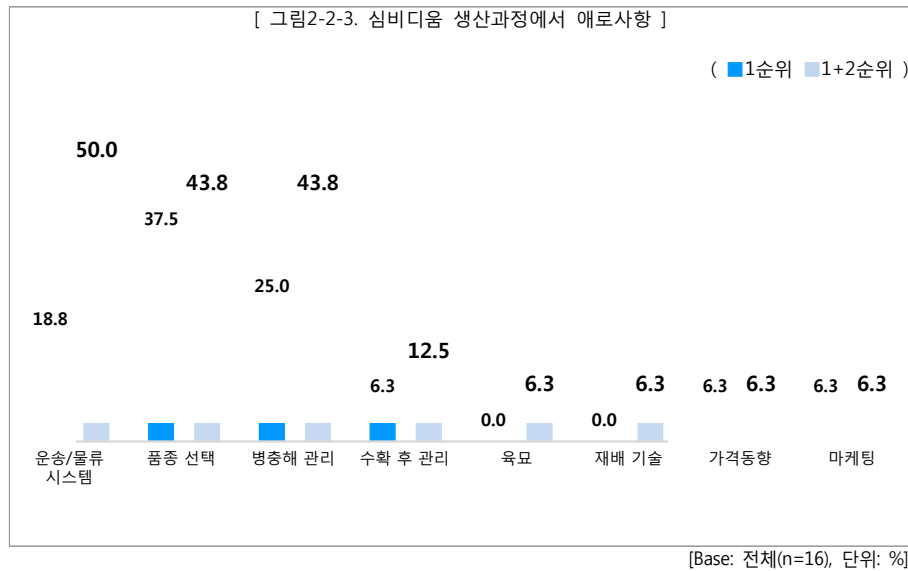
[Base: 전체(n=14), 단위: 주]

2. 단계별 애로사항

(1) 심비디움 생산과정에서 애로사항

✔ 심비디움 생산과정에서 애로사항 1순위는 '품종 선택'이 37.5%로 가장 높고, 다음으로 '병충해 관리'(25.0%), '운송/물류 시스템'(18.8%) 등의 순으로 나타남.

✔ 복수응답 기준에서는 '운송/물류 시스템'(50.0%)이 가장 높고, 다음으로 '품종 선택', '병충해 관리'가 각각 43.8%로 나타남.

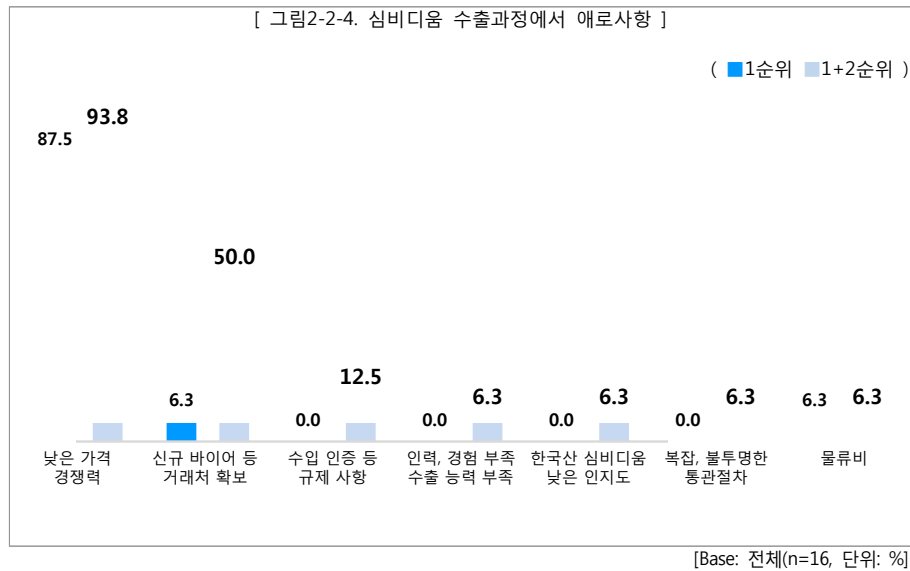


✔ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답내용 (n=2)	구체적 이유
병충해 관리	응애 발생에 대한 대처 어려움 “응애 방제가 귀찮아요. 약을 계속 쳐야 하니까 힘들어요. 약 치고 나면 어지럽고 그래요. 우리가 방독면을 다 구매해서 쓰거든요. 방독면 써도 그래요.” “응애는 고온 건조할 때 오죠. 빛이 세거나 건조할 때요.”
재배 기술	심비디움 재배의 특수한 비배 관리 “특히 심비디움이 (재배과정에서) 일이 많아요. 계속 순 관리 해주고, 지주대 박고, 다른 농사보다 심비디움이 특히 어려워요.”

(2) 심비디움 수출과정에서 애로사항

- 심비디움 수출과정에서 애로사항 1순위는 '낮은 가격 경쟁력'이 87.5%로 다른 요인에 비해 특히 높게 나타남.
- 복수응답 기준에서도 '낮은 가격 경쟁력'이 93.8%로 매우 높게 나타났으며, 그 외에 '신규 바이어 등 거래처 확보'(50.0%), '수입 인증 등 규제 사항'(12.5%)이 높게 나타남.

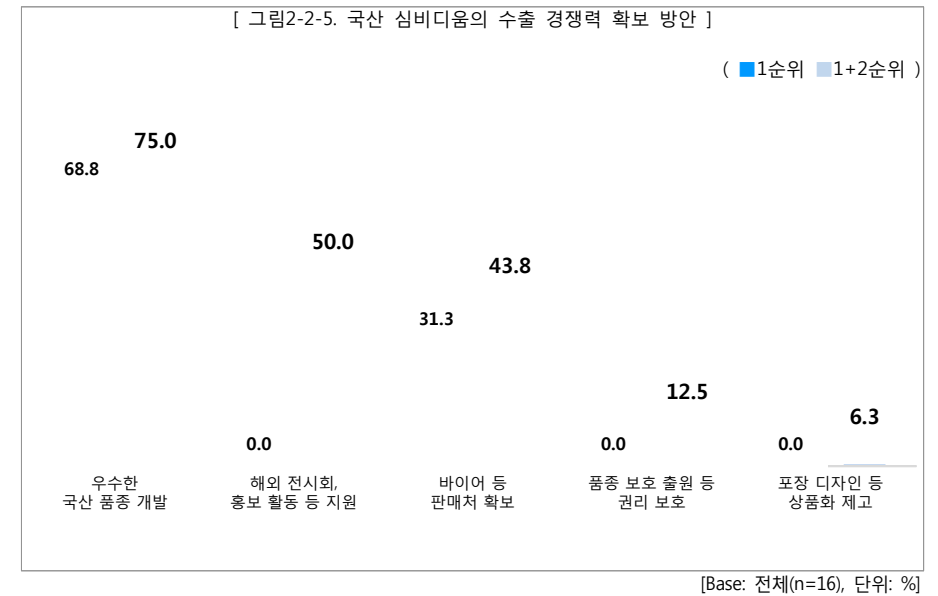


- 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답 내용 (n=2)	구체적 이유
낮은 가격 경쟁력	품질 등급별 가격 경쟁력 차이 존재 “고품질은 내수가 (가격이) 훨씬 높아요. 저품질은 빨리 처분하는 것이 목적이고, 그래서 저품질은 가격차이가 없어요. 그런데 고품질은 가격 차이가 커요.” 수출 하락 추세에 의한 수출 농가 및 업자 감소 “수출단가를 제대로 못 받고, 점점 수출할 사람도, 수출업자도 별로 없어요. 중국으로 가겠다는 사람도 별로 없어요”

(3) 국산 심비디움의 수출 경쟁력 확보 방안

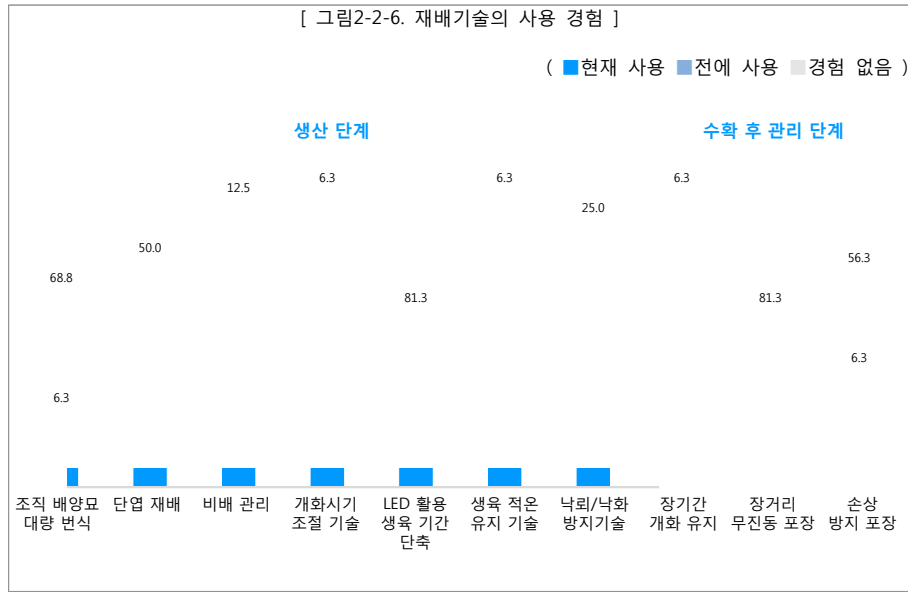
- 국산 심비디움의 수출 경쟁력 확보방안 1순위로 '우수한 국산 품종 개발'(68.8%)과 '바이어 등 판매처 확보'(31.3%)가 높게 나타남.
- 복수응답 기준에서는 '우수한 국산 품종 개발'(75.0%), '해외 전시회 홍보 활동 등 지원'(50.0%), '바이어 등 판매처 확보'(43.8%) 등이 높게 나타남.



3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

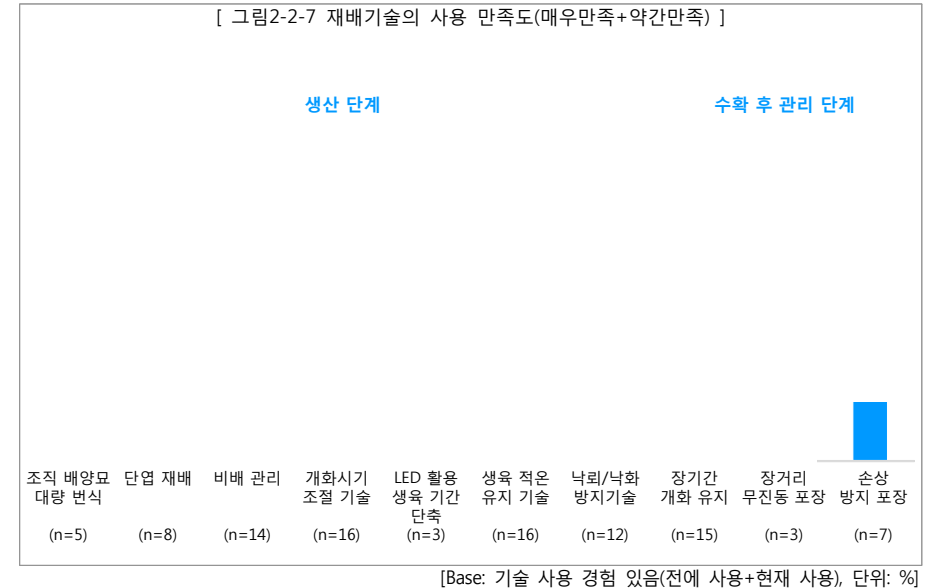
- ✓ 심비디움 생산 농가(n=16)에서는 기술별로 사용경험에 차이가 있는 것으로 나타난 가운데, '장기간 개화시기 조절', '생육 적은 유지 기술'은 상대적으로 사용 경험이 많은 것으로 나타남.
- ✓ 반면에, 'LED를 활용한 생육 기간 단축 기술', '장거리 무진동 포장', '무병 조직 배양묘 대량 번식 기술'은 상대적으로 사용 경험이 많지 않은 것으로 나타남.



재배 기술 내용		
생산단계	조직 배양묘 대량 번식	무병 조직 배양묘 대량 번식 기술
	단엽 재배	단엽 재배 기술
	비배 관리	비배 관리 기술
	개화시기 조절 기술	개화시기 조절 기술
	LED 활용 생육 기간 단축	LED를 활용한 생육 기간 단축 기술
	생육 적은 유지 기술	생육 적은 유지 기술
	낙뢰/낙화 방지 기술	낙뢰/낙화 방지기술
수확 후 관리단계	장기간 개화 유지	장기간 개화 유지 기술
	장거리 무진동 포장	장거리 무진동 포장 기술
	손상 방지 포장	손상 방지 포장 기술

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 심비디움의 재배과정에서 재배기술 중 'LED를 활용한 생육 기간 단축 기술'과 '장거리 무진동 포장기술'에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.
- ✓ 반면, '개화시기 조절기술'은 다른 재배기술에 비해 상대적으로 만족도가 낮게 나타남.



(3) 재배기술의 만족 이유

- ✓ 심비디움 재배과정에서 재배기술 중 가장 만족하는 기술은 '비배 관리 기술'과 '장기간 개화 유지 기술'이 언급되었음.

재배기술 (n=2)	만족 이유
LED를 활용한 생육기간 단축기술	육묘단계에서 사용 시 만족 "LED를 육묘단계(세치묘)에서 사용하죠. 야파 처리죠. 현재는 밤에 11시부터 새벽 4시 정도까지 해요."
개화시기 조절 기술	개화시기 조절을 고려한 상품 출하 "꽃이 다 피기 전에 나가야지, 현장에서 만개한 시점에 출하하는 것은 늦어요. 수출은 약 1/3쯤 폼을 때, 내수도 반쯤 폼을 때 나가야 해요."

(4) 재배기술의 불만족 이유

- ✓ 심비디움 재배기술 중 만족하지 못하는 기술은 '비배 관리 기술', '개화시기 조절 기술', '생육 적온 유지기술', '낙뢰/낙화 방지기술', '장기간 개화 유지 기술' 등 총 5가지의 기술이 언급되었고, 주로 사용이 불편하거나 효과가 적은 것 때문에 만족하지 못하는 것으로 응답함.

재배기술	불만족 이유
비배 관리 기술	사용이 불편함
개화시기 조절 기술	사용이 불편함, 비용증가, 효과가 적음
생육 적온 유지기술	비용증가
낙뢰/낙화 방지기술	사용이 불편함, 효과가 적음, 차별점 부재
장기간 개화 유지 기술	효과가 적음

(5) 개선이 필요한 재배기술

- ✓ 심층인터뷰를 진행한 농가는 'LED를 활용한 생육기간 단축기술'에 대해 개선이 필요한 재배 기술로 언급함.

응답자	내용
개화시기 조절 기술	고랭지 재배, 온도조절로 개화시기 조절 "강원도 고랭지 다녀오면 (출하가) 좀 빨라지고, 그냥 두면 늦게 출하하죠."
LED를 활용한 생육기간 단축기술	LED칩 개선 필요 "샘플 갖다가 실험도 많이 해봤어요." "기존의 농촌 보조 사업에서는 질 낮은 중국산 LED 칩을 끼우잖아요. 직접 공장에서 제대로 된 칩을 만들고, 사용했을 때 그게 가능하죠."

4. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- 심비디움 생산 농가가 생산 단계에서 경영비를 절감할 수 있는 기술로 '비배관리', '관비재배', 'LED 활용 기술' 등을 통해 경영비를 절감하는 것으로 응답함.
- 품질을 향상할 수 있는 기술로 '영양생장기, 생식생장기를 구분해서 시비', '히트펌프 활용' 등이 언급되었음.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
좋은 물	온도에 따라 물주기 횟수가 달라져야함	-
물관리	-	지하수 물이 좋아야 상품성이 좋음
품종선택	모종은 적기에 원하는 품종선택이 중요	5월 이전에 모종을 받아야 함
작물의 기본 생리	적정 온도 및 비배 관리	-
심비디움 관비 재배	코팅 비료 대신 비료 제조 시비	영양생장기, 생식생장기를 구분해서 시비 예)EC, PH조절 꽃대 향상, 색깔 선명
24개월 재배	24개월 재배로 재배기간 단축 및, 분갈이 횟수는 3회->2회로 단축	-
LED 활용 기술	육묘를 3차 묘에서 조기, 생산 2년차에 만생 가능 야파 처리(밤 11시~4시,5시간)진행	-
온도 강화 시설	-	히트 펌프를 활용해서 냉난방 비용 절약 및 품질 향상
간격	-	작물 간 간격이 벌어져야 함

(2) 수확 후 관리 단계

- 수확 후 관리 단계에서는 출하할 때 비료를 엮어서 경영비를 절감하고, 재배 과정에서 물을 끊지 않고 재배를 함으로써 품질을 향상하는 기술이 언급되었음.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
비배관리/비료관리	충실한 비료관리: 출하할 때 비료를 엮어야 한다. 비료성분(MPK 정량시비) 비절 시기에는 특히 어렵지만 그렇게 해야함	비료+물관리, 물 끊지 않고 재배 할것, 온풍기 틀면 응애 발생 가능성 증가함. 충체벌레 방제, 울스타(아바멕틴) 사용하며 함께 적용 가능함

5. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

- 생산 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로는 '우수한 품종 개발', 'LED 기술 개발' 등의 기술이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(16)	100.0
우수한 품종을 개발했으면 한다	(1)	6.3
LED 기술을 개발했으면 한다	(1)	6.3
무인 방제기 기술을 개발했으면 한다	(1)	6.3
농약 중독 방제를 위한 기술을 개발했으면 한다	(1)	6.3
2년 표준화 매뉴얼이 있었으면 한다	(1)	6.3
없다	(14)	87.5

(2) 수확 후 관리 단계

- 수확 후 관리 단계에서는 직접적인 개선사항이 언급된 것은 없음.

(3) 수출 단계

- 수출 단계에서는 '물류비용이 비싸다'와 '가격경쟁력이 떨어진다'는 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(16)	100.0
물류비용이 비싸다	(2)	12.5
가격 경쟁력이 떨어진다	(2)	12.5
없다	(12)	75.0

6. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

✔ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '품질 관리 지원'에 관련된 의견이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(16)	100.0
▲ 품질 관리 지원		
품질의 표준화가 필요하다	(1)	6.3
품질관리에서 공탁 등 인증제도가 필요하다	(1)	6.3
자재에 대한 검증/인증이 있었으면 한다	(1)	6.3
온실 자재의 품질이 떨어진다	(1)	6.3
▲ 기타		
상품 크기를 줄이고 색을 예쁘게 해서 가정에도 보급되면 좋겠다	(2)	12.5
모 입섬부터 출하단계까지 관리가 필요하다	(1)	6.3
수급 조절을 위한 기구 및 기관 단체의 역할이 필요하다	(1)	6.3
물류비를 지원했으면 한다	(1)	6.3
LED 등 설치 시설비가 비싸다	(1)	6.3
기타	(2)	12.6
없다	(8)	50.0

(2) 수확 후 관리 단계

✔ 수확 후 관리 단계에서는 직접적인 개선사항이 언급된 것은 없음.

(3) 수출 단계

✔ 수출 단계에서는 '운송/물류 시스템 개선'과 관련된 의견들이 주로 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(16)	100.0
▲ 운송/물류 시스템 개선		
물류비용이 비싸다	(3)	18.8
가격 경쟁력이 떨어진다	(2)	12.5
직판장을 설치해줬으면 한다	(1)	6.3
물류비의 투명화 정책이 필요하다	(1)	6.3
▲ 기타		
농가의 안정적인 수입을 위한 대책 마련이 필요하다	(1)	6.3
내수시장에 맞는 품종을 개발했으면 한다	(1)	6.3
수익이 적다	(1)	6.3
가격을 컨트롤 할 수 있는 기관이 없다	(1)	6.3
내수시장 공략을 위한 대책이 필요하다	(1)	6.3
통관심사가 어렵다	(1)	6.3
수출 관련 애로사항이 많다	(1)	6.3
없다	(9)	56.3

II-3. 생산 농가 3) 춘란

1. 춘란 생산 현황

(1) 최근 3년간 춘란의 주요 재배 품종

✓ 춘란 재배 농가(n=3)에서는 모든 응답자가 '한국춘란'과 '중국춘란'을 재배하는 것으로 나타남.

주요 품종	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
한국춘란	(3)	100.0
중국춘란	(3)	100.0
일본춘란	(2)	66.7
대만춘란	(1)	33.3

(2) 춘란의 연평균 재배량

✓ 춘란 재배 농가(n=3)에서는 평균적으로 2,733분을 재배하는 것으로 나타났고, 주요 재배 품종 별로는 '중국춘란'이 5,367분으로 가장 많고, 다음으로 '한국춘란', '일본춘란', '대만춘란'의 순으로 나타남.

주요 품종	사례 수	재배량 (분)
■ 전체 ■	(3)	2,733
한국춘란	(3)	2,167
중국춘란	(3)	5,367
일본춘란	(2)	750
대만춘란	(1)	500

(3) 춘란의 해외 수출여부

✓ 춘란 생산 농가(n=3) 모두 최근 3년간 '중국춘란' 등의 품종을 해외로 수출하는 것으로 응답함.

(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

✓ 춘란 재배 농가(n=3) 모두 최근 3년간 중국 수출 목적의 재배량이 있었으며, 연평균 중국 수출 목적 재배량은 5,900분, 2016년 중국 수출 목적의 재배 계획량은 7,167분으로 조사됨.

2. 단계별 애로사항

(1) 춘란 생산과정에서 애로사항

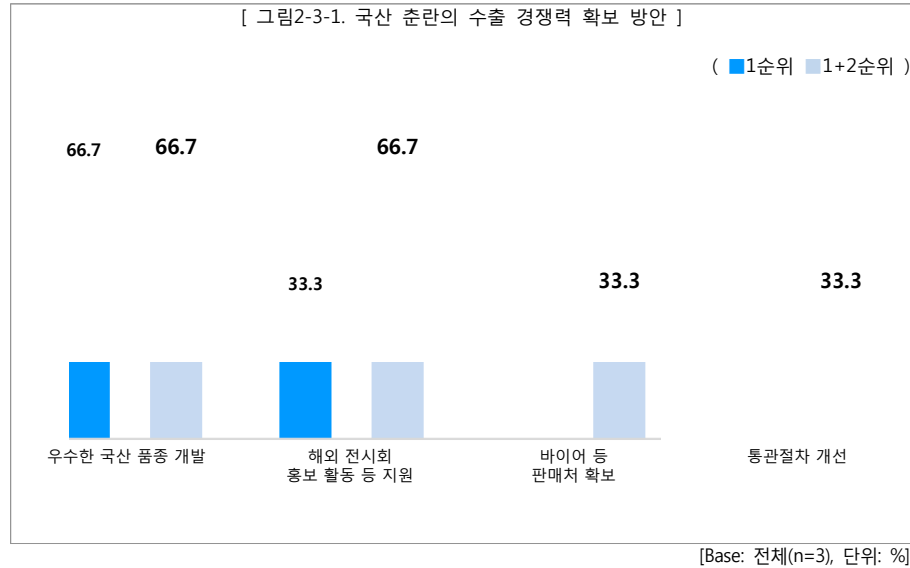
응답내용 (n=3)	구체적 이유
병충해 관리	고온다습한 기후에 의한 병균 발생 "고온다습한 기후에 건전한 묘를 잘 키워내야 하는데, 잘 키워내기가 쉽지 않아요. 푸사륨균에 의한 곰팡이를 잘 잡지 못하고, 약재 개발도 안 되어 있고, 완벽한 방법은 없어요" "중국이나 다른 지역에서 기후 변화에 따른, 여러 병균들이 광범위하게 생겨요."
품종 선택	소비자 선호도를 고려한 품종 선택 "(중국)수출용으로 키우려고 하는데 중국인의 선호도 예측이 (어려워요)"
육묘	까다로운 육묘 관리 "육묘가 굉장히 까다로워요. 대부분 란을 육묘단계에서 70~80%를 죽여요. 온실시설이 뒷받침 되어 줘야해요. 게다가 육묘단계에서도 LED를 사용해서 광 조절하고, 개화가 됐을 때도, 생육단계에서도 보광차원으로 LED를 줘요."

(2) 춘란 수출과정에서 애로사항

응답내용 (n=3)	구체적 이유
복잡하고 불투명한 통관 절차	수출의 (합법적)실적 부재 "현금을 가져가서 사오기 때문에 (수출입)통계에 안 잡히니까 정부 지원을 전혀 받을 수 없잖아요, 그런 부분에서 양성화되면 좋겠어요. 그래서 가격도 제대로 받고, 실적도 남고, 그런데 그런 것들이 잘 안돼요." 흙을 털고 수출하면 식물의 품질 저하, 상품성 하락 "(흙을 털어서 수출하려면) 식물이 데미지를 입거든요. 스트레스를 받아요. 고급 화분에 심어서, 그 식물의 상태를 훼손하지 않고 그대로 수출할 수 있어야 하는데 그냥 비닐봉지 씌워서 가는게 현실이에요. 고급식물이기 때문에 단위별 포장도, 진짜 상품화될 수 있는 고급 포장이 되고, 그래야 뿌리도 안 다쳐요."
원산지 증명서 발급	한국-중국 국가 간 반입 제한 "(수출하려면) 원산지 증명서가 있어야만 해요. (서류를 갖추면) 국내에서 중국으로 갈 때 한국에서는 문제 삼지 않아요. 다만 중국에서 제한하고 있고, 반대로 우리는 중국에서 종묘를 수입할 때 우리나라에서 제한을 하고 있어요."

(3) 국산 춘란의 수출 경쟁력 확보 방안

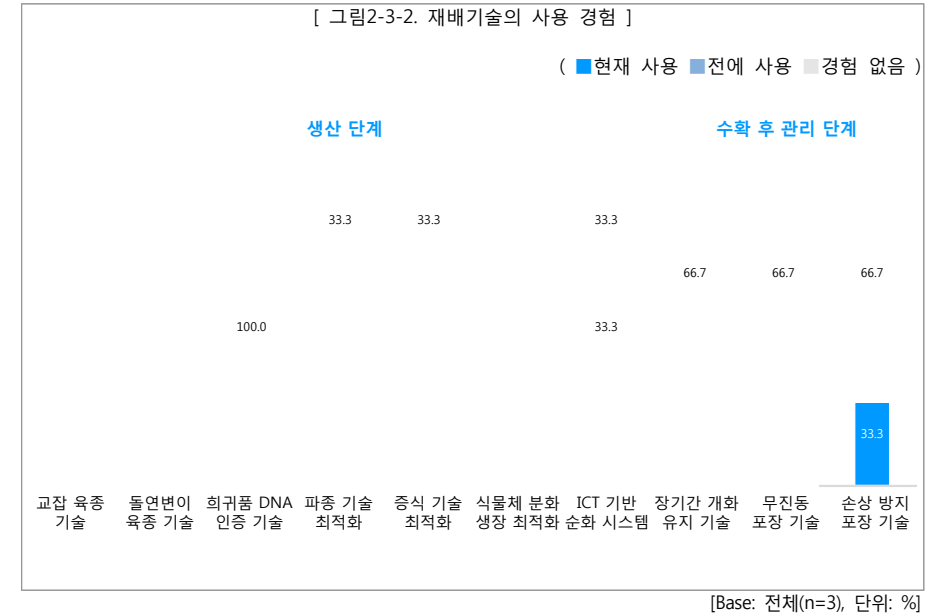
- ✓ 춘란의 수출 경쟁력 확보를 위한 방안으로, '우수한 국산 품종 개발' '해외 전시회 홍보활동 등 지원'이 언급됨.



3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

- ✓ 모든 춘란 생산 농가(n=3)에서는 '교잡 육종 기술', '돌연변이 육종 기술', '식물체 분화 및 생장 최적화' 기술을 현재 사용하고 있는 것으로 응답함.

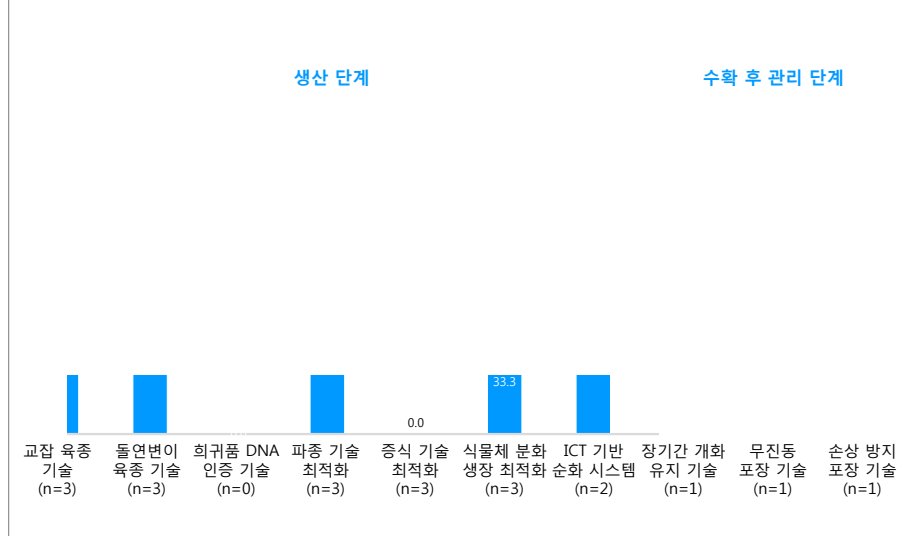


재배 기술 내용		
생산단계	교잡 육종 기술	교잡 육종 기술
	돌연변이 육종 기술	돌연변이 육종 기술
	희귀품 DNA 인증 기술	희귀품 DNA 인증 기술
	파종 기술 최적화	파종 기술 최적화
	증식 기술 최적화	증식 기술 최적화 (바이러스 검정 기술)
	식물체 분화 및 생장 최적화	식물체 분화 및 생장 최적화
수확 후 관리단계	ICT 기반 순화 시스템	ICT 기반 순화 시스템 (CO2 시비, 산소 발생기)
	장기간 개화 유지 기술	장기간 개화 유지 기술
	무진동 포장 기술	장거리 무진동 포장 기술
	손상 방지 포장 기술	손상 방지 포장 기술

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 춘란의 재배과정에서 재배기술 중 'ICT 기반 순화 시스템', '장기간 개화 유지기술', '장거리 무진동 포장 기술', '손상 방지 포장 기술'에 대한 만족도가 상대적으로 높음.
- ✓ 반면, '증식 기술 최적화(바이러스 검정기술)'에 대해서는 만족도가 상대적으로 낮음.

[그림2-3-3. 재배기술의 만족도(매우만족+약간만족)]



[Base: 기술 사용 경험 있음(전에 사용+현재 사용), 단위: %]

(3) 재배기술의 만족 이유

재배기술 (n=1)	만족 이유
돌연변이 육종	저렴한 비용 및 육종 기간 단축 "방사선 조사를 하면, 실제로 비용이 싸고, 육종기간이 단축돼요."
교잡 육종	오랫동안 재배 경력과 노하우 보유 "란이 성장하는 속도가 대단히 느리고, 파종해서 개화하기까지 거의 10년 가까이 걸려요. 10년 동안 계속 노력하지 않으면 교잡육종에서 대해서 언급할 수 없죠."

(4) 재배기술 중 가장 불만족하는 기술

- ✓ 심층인터뷰를 통해 춘란 생산 농가(n=3)에서 재배 기술에 중 '불만족'으로 응답한 기술은 없는 것으로 나타남.
- ✓ 다른 재배 기술에 비해 상대적으로 불만족하는 기술에 대해서 질문한 결과, 많은 시간과 연구가 필요한 '돌연변이 육종기술'이 언급됨.

재배기술 (n=2)	불만족 이유
돌연변이 육종기술	많은 시간과 연구가 필요 "짧은 기간 내에 터득할 수 있는것이 아니에요. 많은 시간과 연구가 필요해요."

(5) 도입이 필요한 재배 기술

- ✓ 춘란 생산 농가(n=3)를 대상으로 심층 인터뷰를 진행하면서, 재배기술과 관련해서 도입이 필요한 기술로 '희귀품 DNA 인증기술'이 언급됨.

재배기술 (n=2)	불만족 이유
희귀품 DNA 인증기술	희귀품에 대한 인지도 제고 노력 "희귀 품종이라는 의미 때문에 희귀품종은 충분히 알릴 필요가 있다."

4. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- ✓ 춘란 생산 농가에 경영비를 절감할 수 있는 기술로 '무병조직 배양묘', '일조량 조절', '마사토, 바크, 피티머스 사용'을 통해 경영비를 절감하는 것으로 응답함.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
무병조직 배양묘	배양묘가 병충해에 강하면 경영비 절감에 도움이 됨	
일조량 조절	동절기에 자동화 시스템으로 충분한 일조량 공급	
시비량		살충제 시비량과 비료(시비) 적절한 시기에 정확한 비율로 관주, 관수를 함
마사토, 바크, 피티머스 사용	마사토와 바크, 피티머스를 혼합해서 사용하면 지출 비용이 감소	난석만 사용하기보다는 유기물 혼합, 병충해에 저항 강하고 뿌리는 강해지는 효과가 있음

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서는 '홍수출하 방지'를 통해 출하 물량을 조절하고, 'LED를 활용한 기술'로 개화시기를 조절해서 경영비를 절감하는 것으로 응답함.
- ✓ 응답자 별로 개화시기 조절을 통해 경영비를 절감하거나 품질을 향상하는 것으로 응답함.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
출하물량 조절	홍수출하 방지	개화시기 조절 (온실 벤치 하단부에 꽃이 맺혀 있는 식물체를 둠)
LED를 활용한 기술	개화조절	

6. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

- ✓ 춘란 생산 농가들은 생산 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '병충해 관리 기술', '바이러스와 무늬종 식별', 'LED 시설' 기술이 개선되어야 하는 것으로 응답함.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
병충해 관리 기술을 개발했으면 한다	(1)	33.3
바이러스와 무늬종의 식별이 필요하다	(1)	33.3
LED 시설 기술 개발이 필요하다	(1)	33.3

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서는 '중간 상인의 과다한 수수료', '적절한 온도/습도 관리', 'LED 관리'에 대한 의견이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
중간 상인 수수료가 많다	(1)	33.3
적절한 온도 관리가 이루어졌으면 한다	(1)	33.3
적절한 습도 관리가 이루어졌으면 한다	(1)	33.3
LED 관리가 이루어졌으면 한다	(1)	33.3

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서는 '규제 완화', '포장기술 개발', '상품 설명서', '중국 수출 코드 부재'에 대한 의견이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
다른 상품과 함께 수출되도록 규제를 풀어줬으면 한다	(1)	33.3
포장 기술이 개발됐으면 한다	(1)	33.3
상품에 대한 설명서가 필요하다	(1)	33.3
상품의 중국 수출 코드가 없다	(1)	33.3
없다	(1)	33.3

7. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '통관 심사 어려움', '모델팜', '조직 배양, 육종, 재배, 판매까지 진행'에 대한 의견들이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
상품에 대한 모델팜을 만들었으면 한다	(1)	33.3
조직 배양 육종 재배 판매까지 진행해줬으면 한다	(1)	33.3
없다	(1)	33.3

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서는 '가이드북 제작'이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
정부 차원의 가이드북을 만들어줬으면 한다	(1)	33.3
없음/모름	(2)	66.7

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서는 '저온 창고/냉장시설 지원', '포장'에 대한 지원, '수출 승인'을 통해 '화분에 담겨서 수출이 됐으면 한다'는 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
저온 창고/냉장시설을 지원했으면 한다	(1)	33.3
포장에 대한 지원을 했으면 한다	(1)	33.3
수출 승인이 이루어졌으면 한다	(1)	33.3
화분에 담겨 수출이 됐으면 한다	(1)	33.3
없다	(1)	33.3

Ⅲ. 유통/수출업체³⁾

1. 수출 과정에서 발생하는 애로사항

(1) 국산 심비디움의 경쟁력 하락

- ✓ 심비디움은 수출과정에서 가격 경쟁력이 낮아서 수출과정에서 애로사항이 있는 것으로 언급함. 해상운송, 육로 운송 등 운송과정에서 많은 운송비가 지출되고 있으며, 지자체 등에서 보조하는 지원금의 규모도 작기 때문으로 보임.

○ “가격 경쟁력이 없어요. aT에서 물류 보조금이라든가 이런 기타 보조금들을 조금씩 주고 있어요. 그런데 그 보조금이 수출하는 데 운송/물류비용을 보전하는 역할을 하지 못할 정도로 작아요. 여기에서 작업하는 과정, 해상 운송, 육로 운송 등 여러 과정들이 발생해요. 실제로 심비디움 하나가 움직이는데 기본적으로 들어가는 단가는 만원 정도 되어야 한다고 봐요.”

- ✓ 국내에서 재배되는 심비디움의 경쟁력이 하락하는 요인으로는 중국에서 재배되는 심비디움의 양이 급증하고 있는 것으로 언급됨. 중국 내 특정회사에서 생산하는 심비디움의 재배량은 한국에서 재배되는 심비디움의 총 재배량과 비슷할 정도로 쿤밍을 비롯한 중국 내 현지 재배 환경이 발달한 것으로 보임.

○ “쿤밍에서 생산 되는 심비디움의 양이 우리나라 전체에서 생산하는 물량 보다 4~5배 정도 많아요. 그 중 육마우라고 국영 회사가 있는데 거기에서 나오는 심비디움이 우리나라 전체에서 생산되는 양만큼 공급해요. (품질과 관련해서는) 한국 농가들이 중국으로 많이 진출 하면서 기술 수준, 자금 여건, 인력 조달 이런 여건들이 개선되면서 이제 중국에 있는 상품을 못 쫓아가요.”

- ✓ 최근에는 중국보다는 베트남 등을 새롭게 성장하는 지역으로 파악하고 있음. 하지만 베트남 등 새롭게 성장하는 지역에서도 상품성이 우수한 품종들은 중국을 통해 수입하는 등 국산 심비디움이 상대적으로 중국산 심비디움에 비해 경쟁력이 낮은 것으로 보임.

○ “지금 실제로 중국은 심비디움이 많이 위축이 됐고, 베트남 쪽에서 심비디움이 조금 성장기에 들어가 있어요. 그런데 베트남 상인들이 최고 A급 상품은 중국 쿤밍에서 가지고 가요. 그래도 A급 상품을 제외한 전반적인 품질은 한국산이 윤기도 나고 더 낫다고 해요. 물론 일부 그런 품종들이 있어요. 그런데 전체적인 레벨로 보면 한국에서 A급이라고 해서 찾아낼 수 있는 품목이 너무 극한적으로 줄었죠. 너무 작은 수량 밖에 재배를 못해요.”

3) 본조사에서는 난류 중 심비디움 유통업체에 대해 심층인터뷰를 진행하였음.

2. 수출 경쟁력 확보방안

- ✔ 심비디움의 수출 경쟁력을 확보하기 위해서는 품질이 개선되어야 한다는 의견이 주로 언급됨.
- ✔ 중국에서 재배되는 심비디움의 재배량이 국내에서 재배되는 양보다 많기 때문에 수출과정에서 경쟁력을 부각시키기 위해서 질적인 요인이 특화되어야 할 것으로 보임.
 - “품질이죠. 국내 재배 농가 중 중국에서 요구하는 품질을 생산하고 만들고 공급해줄 수 있는 농가는 너무 미약해요. 중국에서 원하는 수준은 최고 등급의 물건을 원하는데 국내 농가들은 그 수요를 못 맞춰주고 있어요.”
- ✔ 국내 심비디움 농가들은 품질보다는 양적 생산에 치중한 영향도 일부 있는 것으로 보임.
 - “우리나라는 심비디움이 내수 기반도 무너진 상태예요. 여러 가지 여건이 안 좋아요. 그러면 가격 수지를 맞추기 위해서 기존에 한 개 생산 하던 것을 두 개, 세 개로 생산량을 높이다 보니 품질 향상보다는 양적으로 생산을 늘리는 쪽으로 갔어요. 그래서 품질 좋은 A급 상품이 없는 거죠.”

3. FTA 체결과 향후 수출 전망

- ✔ 심비디움은 FTA 체결에 의한 관세 감면이 수출 및 진출 확대에 도움이 안 된다는 의견들이 주로 언급됨.
- ✔ 일부 농가에서는 심비디움이 정상적인 수출을 진행할 경우 관세가 포함되는 품목이지만, 관세가 부과되지 않는 묘목으로 수출을 한 것으로 언급함. 관세를 편법적으로 피해서 실질적으로 관세가 부과되지 않은 상태에서 수출했으며, 중국산 심비디움이 국내로 수입될 때에도 유사한 형태로 관세 부과를 피해서 유입되는 것으로 언급함.
 - “(FTA 체결이나 관세 감면은) 심비디움하고 특별한 관계도 없습니다. 우리가 중국으로 수출할 때도 세금을 안 내고 했습니다. 묘목으로 둔갑해서 갔고, 중국에서도 한국으로 들어올 때 묘목의 형태로 들어옵니다. 그게 아주 잘못된 거죠. 정상적이면 25%가량 세금을 물죠.”
 - “관세가 조금씩 한 번에 다 줄어드는 것이 아니고 아마 유예기간을 두고 연간 1%씩 줄여 나간다고 그러더라고요. 그런데 그것 가지고 수출 하는 입장에서는 효과를 못 느껴요.”

4. 정책 건의사항

- ✔ 지자체에서는 화훼 수출경영체의 육성 추진을 위해 사업비 예산을 투입함. 사업비는 입식, 소모 자재 구입 등 농가에서 필요한 사업에 대해 지원해주기 위해 광역지자체, 기초지자체의 예산이 투입됨.
- ✔ 사업비의 지원은 전문생산단지에 소속된 농가만 받을 수 있기 때문에 이에 대한 개선이 필요함을 언급함.
 - “원에 전문단지에 안 들어가면 수출경영체에 지원 가능한 사업비를 쓸 수 없어요. 그 사업비는 수출에 목적을 뒀기 때문에 입식도 할 수 있고, 각종 소모 자재도 사서 쓸 수 있어요. 그런데 수출에 목적을 뒀으면 수출하는 업체가 전문단지, 작목반, 법인 등 업체의 유형이 달라도 똑같은 조건으로 이런 자금을 지원해줘야 하는데 그렇지 못한 부분들이 있어요.”

IV. 전문가 자문

1. 기술적인 측면

- ✓ 중국 시장을 포함한 해외 시장에서 난초가 경쟁력을 갖추기 위해서는 우리 고유의 품종을 개발하는 것이 가장 중요함. 본 조사에서 난초 재배 농가에서 키우는 품종들 대다수가 대만을 포함한 타 국가의 품종이고, 우리 고유의 품종을 찾아보기가 어려운 것이 현재의 어려운 현실을 대변하고 있는 것으로 볼 수 있음.
- ✓ 따라서, 조직 배양묘 대량 번식 기술, 돌연변이 기술 등, 품종을 육성하고 확산시키는 기술이 필수적이라고 생각됨. (현재 육종기술에 대한 설문이 없는 것이 아쉽다는 의견임)
- ✓ 춘란에 대해서는 특히 순화기술도 중요하다는 점이 언급됨. 많은 식물을 번식시킨다 하더라도 10~20%만이 생존하고, 나머지는 고사하게 됨. 따라서 순화기술을 통해 보다 단단한 조직의 품종 개발이 필요함.

2. 수출 경쟁력의 측면

(1) 중국인의 취향에 맞는 품종 개발 필요

- ✓ 아직까지 국내에서 중국인들의 취향에 대해 편견을 가지고 있으며, 그 편견에 의해 생산을 하는 경향이 있다고 봄. 예를 들어 중국인들은 대형란, 붉고 노란 색, 가격이 저렴한 것을 좋아한다고 생각하지만 실제 시장은 변화하고 있음.
- ✓ 따라서 중국 현지에서 중국인들의 선호도를 조사하고 중국인들의 취향을 만족시킬 수 있는 새로운 품종의 개발이 반드시 필요할 것으로 생각됨.

(2) 수출의 양성화 노력 필요

- ✓ 현재 춘란이나 심비디움 등 난초류가 중국에 수출하기 위한 공식적인 수출코드를 가지고 있지 못하여, 음성적으로만 수출이 되고 있는 현실임. 수출코드→시범수출→수출 활성화의 과정을 만들어가기 위한 정부의 노력과 법규 마련이 아쉬운 상황임.



3. 분재

I. 선행 연구

1. 국내 시장 동향

- 수출용 목적의 화훼류에 편승하여 해외 시장 개척 활동, 해외 화훼 전시회에 분재 분야가 참여하고 한국 분재와 분재 소재목 품종이 소개되며, 이로 인해 해외 바이어의 수요량 충족과 국내 소비의 증가로 생산 농가가 증가하고 있음.
- 90년대부터 선물용 중심에서 취미생활, 소비자 기호품으로 판매량이 증가하고 있으며 주로 선물용과 실내 장식용으로 쓰이고 있음. 소득액이 높을수록 도매시장 구입 비율이 높고, 주로 봄에 가장 많이 구입하는 경향이며 전문가용과 일반 대중용으로 디자인한 소분재로 나뉘어 소비되고 있음.

2. 중국 시장 현황

- 중국의 수입산 분재는 50대 이상의 매니아 계층의 소비와 춘절 등 명절 선물용으로 주로 유통, 판매되고 있음.
- 최근 중국의 경기 하락과 중국 정부차원의 부정부패 척결(고가선물 교환금지 등) 방침으로 선물용 수입 분재 시장(고급 수목, 심비디움 등)은 다소 침체된 상황이나 일반적인 대중적 인기는 점차 높아지고 있는 추세임.
- 일반 가정용은 저가 제품 중심으로 구매가 이뤄지며, 젊은 층의 경우에는 선인장 등 다육식물과 같은 관리가 쉽고 저렴한 제품이 인기가 높음.
- 수입산 분재의 국가별 선호도는 현재 일본산이 가장 높은 상황이며, 한국산은 일본산에 비하여는 인지도가 낮은 편임.
- 중국인들이 선호하는 분재 스타일은 주로 수목분재, 수한분재, 화초분재 등임

II. 생산 농가

1. 조사 대상 농가의 생산 현황⁴⁾

(1) 최근 3년간 분재의 주요 재배 품종

- 분재 재배 농가(n=3)에서는 모든 응답자가 '송백분재', '화목분재', '과실분재', '잡목분재', '초물분재'를 재배하는 것으로 응답함.

(2) 분재의 연평균 재배량

- 분재 재배 농가(n=3)에서는 평균적으로 약 93,600개를 재배하는 것으로 나타났고, 품목별 재배량은 초물분재가 33,700개로 가장 많은 것으로 나타남.

주요 품종	사례 수	재배량 (천개)
■ 전체 ■	(3)	93.6
송백분재	(3)	13.5
화목분재	(3)	21.7
과실분재	(3)	17.8
잡목분재	(3)	6.9
초물분재	(3)	33.7

(3) 분재의 해외 수출여부

- 각 농가들은 품종에 따라 차이는 있지만 최근 3년간 수출 경험은 있다고 응답함.

(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

- 수출 경험이 있는 농가 중 중국에 수출한 경우는 두 농가임. 최근 3년간 중국 수출 목적 재배량은 17,000개, 중국 수출 목적의 재배 계획량은 3,000개로 응답함.

4) 본조사의 분재 농가는 수출과 관련한 애로사항 탐색을 위해 수출 농가를 찾아 조사한 것으로 실제 수출 비율과는 차이가 있을 수 있음. 조사 대상 농가의 특성을 이해하는 참고자료로만 활용할 필요가 있음.

2. 단계별 애로사항

(1) 분재 생산 과정에서 애로사항

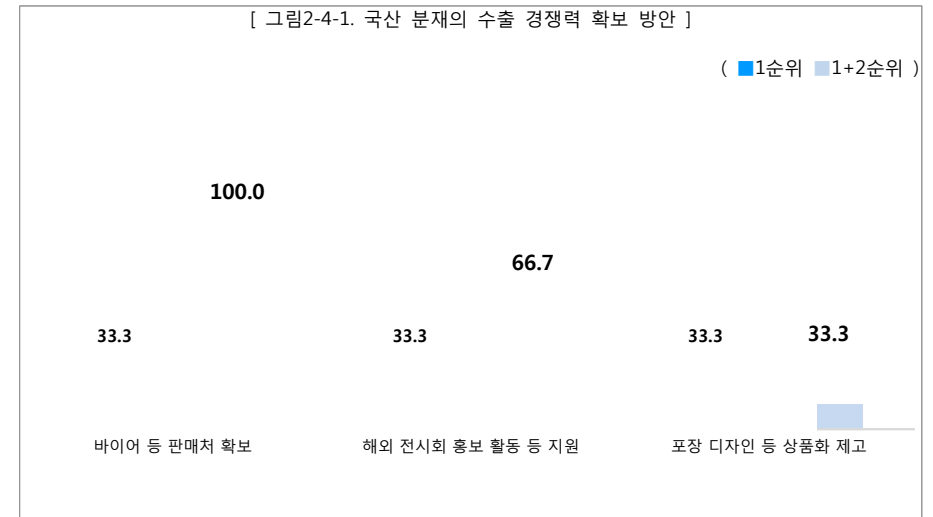
응답내용 (n=3)	구체적 이유
품종선택	소비자의 취향을 고려한 품종 선택 "사람들이 자꾸 취향이 바뀌어 가요. 꽃이 피는 것, 열매가 달리는 것, 이렇게 바뀌어가기 때문에 어떤 걸 선택해서 하느냐가 굉장히 중요한 사항이겠죠." 다른 작물에 비해 긴 재배 기간 "한번 재배하면 몇 년을 재배해야 하니까. 결과물이 몇 년 후에 나타나요." 품종 선택을 위한 연구 개발의 중요성 "식물의 형태를 모르고 키우면, 열심히 노력해서 키워 놓았는데, 가격이 낮은 나무가 많아요, 형태에 대한 공부가 선행되어야 하고, 두 번째는 시간이죠."
전문 인력 부족	전문 기술이 필요함 "땅에서 파서 포트에 넣는 과정에서 아주 전문가적인 기술이 많이 필요해요. 일시적으로 가지 전정, 뿌리전정, 짧은 기간 동안 포트에 심어 넣어야 하는데, 그 때 전문 인력들이 많이 필요해요."

(2) 분재 수출 과정에서 애로사항

응답내용 (n=3)	구체적 이유
복잡하고 불투명한 통관절차	흙 털기를 비롯한 엄격한 통관 절차 "정식적인 절차에 의해서는 시기별로 제한을 받아요. 뿌리를 다 털거나, 휴면기 때 주로 나가요. 뿌리를 다 털다 보니까, 휴면기 때 주로 많이 보내지는데, 그런 것들이 전부 검사나 통관의 장애요인이예요."
수입 인증 등 규제사항	중국으로 공식적 수출 방법을 파악하기 어려움 "중국 실정을 우리가 잘 모르다 보니까, 어떤 식으로 수입을 해가는 건지, 방법을 알아내기 상당히 어려워요. 대부분 정식적 루트를 통해서 가져가지 않으니까" 국가별 규제 사항 및 적용 "중국은 흙을 털어서 가야하고, 나라별로 어떤 나라는 수입이 가능한 나무도 있고, 다 다르거든요. 나라마다 행정적인 절차를 일반인이 알기는 쉽지 않죠."
신규 바이어 확보 어려움	분재의 특수성 "이런 건 와서 직접 눈으로 확인해야 가치를 알 수 있는 거예요. 양적으로 하려면, 아무래도 바이어들의 레이더에 잡히기가 쉽지 않죠." 바이어에 대한 홍보가 되지 않음. "분재를 가져갈 수 있는 바이어한테 홍보를 할 수 있는냐의 문제죠."

(3) 국산 분재의 수출 경쟁력 확보 방안

- ✓ 분재의 수출 경쟁력 확보를 위한 방안으로, '해외 전시회 홍보활동 등 지원', '바이어 등 판매처 확보', '포장 디자인 등 상품화 제고'가 각각 언급됨.
- ✓ 복수응답 기준으로 모든 응답자들은 '바이어 등 판매처 확보'를 꼽음.

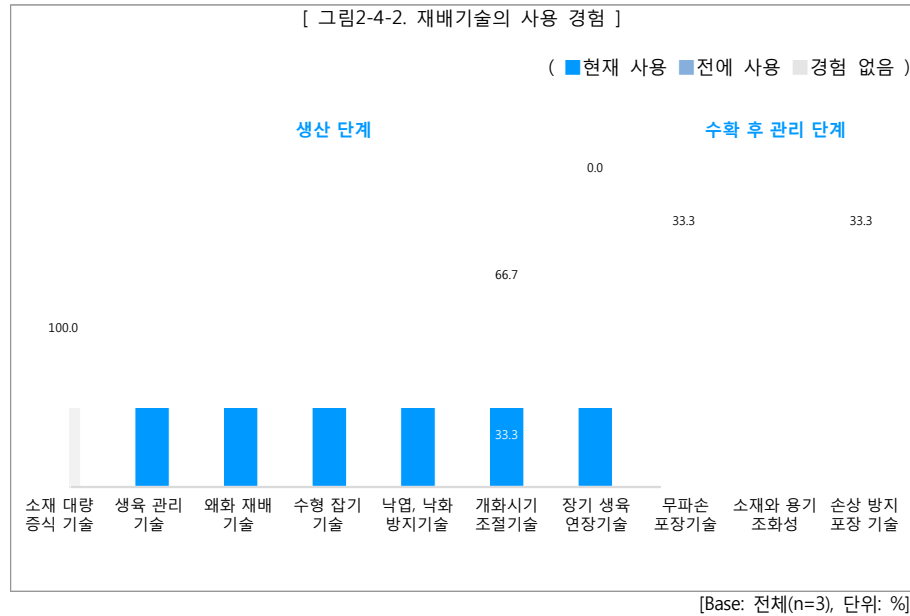


[Base: 전체 (n=3), 단위: %]

3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

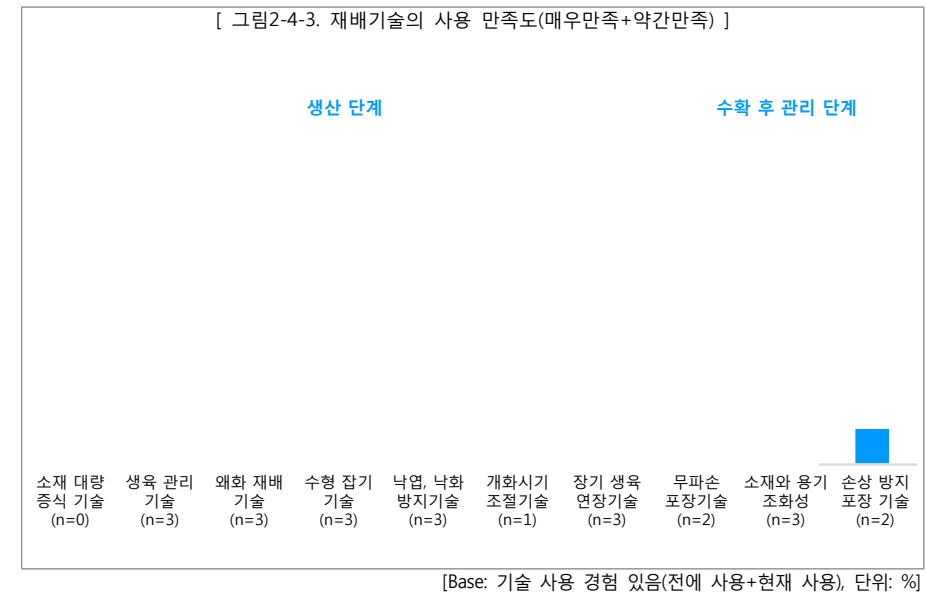
- ✓ 분재 생산 농가(n=3)에서는 모두 '생육 관리기술' '왜화 재배기술', '수형 잡기기술', '낙엽/낙화 방지 기술', '장기 생육 연장 기술', '소재와 용기 조화성' 기술을 사용하고 있는 것으로 응답함.



재배 기술 내용		
생산단계	소재 대량 증식 기술	소재 대량 증식 기술
	생육 관리 기술	생육 관리 기술
	왜화 재배 기술	왜화 재배 기술
	수형 잡기 기술	수형 잡기 기술
	낙엽, 낙화 방지기술	낙엽, 낙화 방지기술
	개화시기 조절기술	개화시기 조절기술
수확 후 관리단계	장기 생육연장기술	장기 생육연장기술
	무파손 포장기술	장거리 무파손 포장기술
	소재와 용기의 조화성	소재와 용기의 조화성
	손상 방지 포장 기술	손상 방지 포장 기술

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 생산단계의 재배기술에 대해서는 '소재 대량 증식 기술'을 제외한 모든 기술에 대해 전반적으로 만족한다는 응답이 높게 나타남.
- ✓ 반면, '수확 후 관리'단계의 '장거리 무파손 포장', '소재와 용기의 조화성', '손상 방지 포장'기술에 대해 상대적으로 만족도가 낮음.



(3) 재배기술의 만족 이유

재배기술 (n=1)	만족 이유
소재와 용기의 조화성	포장기술에 대한 강점 보유 "포장기술, 식물과 분의 조화, 이런 것들이 우리 회사가 갖고 있는 장점이지요."

(4) 재배기술의 불만족 이유

- ✔ 분재 재배기술 중 '장거리 무파손 포장', '소재와 용기의 조화성', '손상 방지 포장'기술을 불만족하는 것으로 언급함.

재배기술	사례수	불만족 이유
장거리 무파손 포장 기술	(1)	택배 발송에서 애로사항 발생 "택배를 보내잖아요, 파손되지 않고, 형태가 변하지 않게 신경을 많이 써요. 나무라서 흠이 다 쏟아진다는지, 가지가 꺾어진다는지, 이런 것에 아주 예민해요."
소재와 용기의 조화성	(2)	화분의 한정적 공급 "재료가 한정되어 있기 때문에 그렇거든요. 우리나라 화분은 생산체계가 중국에 의해서 많이 무너져 있습니다. 지금 중국 화분을 수입해서 쓰는 경우가 많죠."
손상 방지 포장 기술	(1)	번거로운 작업 "철사로 고정한다든지, 이런 포장 작업이 아주 번거로운 작업이에요. 포장은 쉽고, 크기도 다양하고, 일반 박스와 달리 분재용 박스는 길어야 해요."

(5) 개선이 필요한 재배 기술

- ✔ 분재 생산 농가(n=3)를 대상으로 한 심층인터뷰에서 개선이 필요한 재배기술은 언급되지 않음.
- ✔ 기술에 대해서 전반적으로 만족하지만, 다른 작물에 비해 상대적으로 긴 재배기간이 애로사항으로 언급됨.

4. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- ✔ 분재 생산 농가에서 경영비를 절감할 수 있는 기술로 언급된 것은 없음.
- ✔ 한편, '재배목표 설정', '비료 조절', '용기재배'를 통해 품질 향상에 기여하는 것으로 언급함.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
재배목표 설정	-	인건비, 적절한 재배 물량을 잘못 조절하면 단엽, 전지 등 타이밍 놓친다.
비료 조절	-	비료는 직접 제작해서 사용, 주로 질소질이 많은 거름을 사용한다.
용기 재배	-	수형잡기가 수월하고 모양을 만들면서 비배관리 수형을 잘 잡아야 가격 경쟁력 있음

(2) 수확 후 관리 단계

- ✔ 수확 후 관리 단계에서는 경영비를 절감하거나 품질향상에 기여 할 수 있는 기술로 언급되는 것은 없었음.

5. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

- ✓ 분재 생산 농가들은 '체계적 교육 부족', '기술 서적 부족', '기초 교육 부족' 등 교육과 관련 된 의견들이 주로 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
체계적인 교육이 필요하다	(1)	33.3
관련 기술 서적이 부족하다	(1)	33.3
기초 교육이 부족하다	(1)	33.3
없다	(2)	66.7

- ✓ 수확 후 관리 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술은 언급되지 않음.

6. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '분재 관련 교육'과 관련 된 의견들이 주로 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(3)	100.0
▲ 분재 관련 교육		
조합협회 교육이 부족하다	(1)	33.3
분재 교육을 해줬으면 한다	(1)	33.3
교육 자료의 출판을 지원했으면 한다	(1)	33.3
▲ 기타		
재배 기간이 단축됐으면 한다	(1)	33.3
산림청 용자 비율이 현지 농가 규모에 맞지 않는다	(1)	33.3
상품 가치에 맞는 가격이 형성/유지되어야 한다	(1)	33.3
농산물로만 접근하지 말고 문화 예술적으로 접근했으면 한다	(1)	33.3

- ✓ 수확 후 관리 단계, 수출 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항은 언급된 것이 없음.

II. 유통/수출업체

1. 수출 과정에서 발생하는 애로사항

- ✓ 분재 수출 농가에서는 내수용으로 잘 팔리는 수종과 수출이 잘 되는 수종이 다름. 상대적으로 분재 재배농가에서는 수출이 잘 되는 수종을 재배하는 농가가 많지 않기 때문에 수출용 물량을 확보하는 것이 어렵다고 응답함.
- ✓ 국내 분재 농가들은 주로 송백분재 등 내수용으로 판매가 잘 되는 품종들을 위주로 재배를 하려는 경향이 있으며, 재배 농가와 계약재배의 형태로 수출 물량을 확보하기 위한 노력을 하고 있으나, 쉽지 않은 것으로 보임.
- “분재는 내수에 잘 팔리는 수종과 수출이 잘 되는 수종은 별개입니다. 수출이 잘 되는 수종은 내수가 안 됩니다. 내수의 판매가 떨어지는 이유는 기호도가 낮으니까 농가들이 재배를 잘 안 하고, 계약 재배를 하자고 했는데 농가들이 쉽사리 응하지 않아요. 주로 수출하고 있는 물량 중에서 거의 80%가 단풍나무 계통인데, 내수 시장에서는 단풍나무가 없습니다.”
- ✓ 내수용/중국 수출용으로 주로 선호하는 품종은 소나무 계통의 '송백분재'를 주로 선호하고, 반면에 중국 외의 국가 수출용으로 선호하는 품종은 단풍나무 계통의 '상엽분재'를 선호하기 때문임.(특히 상엽분재 선호는 유럽에서 매우 선호되고 있음)
- “송백은 사계절 푸르기 때문에, 한국 국민 정서에 송백분재는 맞는데. 단풍나무는 겨울에 이파리 떨어지고 나면 볼품이 없고 하니까. 그런 선호도 측면에서 문제가 발생하는 겁니다.”

2. 수출 경쟁력 확보방안

- ✓ 분재 수출 농가에서는 한국에서 재배되는 '저가'와 '중가' 가격대의 분재들은 경쟁국 분재와 비교했을 때, 충분한 경쟁력을 확보하고 있는 것으로 언급함.
- ✓ 중국산 분재와 비교하면, 중국산 분재가 가격대가 저렴한 대신, 비배관리 등 각종 재배기술이 개선되어야 할 부분들이 많기 때문임.
- “한국 분재는 경쟁력 있습니다. 가격대를 저가, 중가, 고가로 나누면 한국산 분재가 주로 수출하고 있는 것은 주로 저가, 중가 상품입니다. 주요 경쟁국인 일본은 한국 때문에 저가, 중가 시장이 죽어 버렸습니다. 일본에서 가지고 있는 특수한 수종 외에는 한국산과 경쟁이 안 됩니다.”
- “중국은 (한국산 분재와) 경쟁이 안 되는 것은 중국이 가지고 있는 (재배기술을 비롯해서) 전반적인 수준이 한국보다 낮고, 상품화가 덜 되어 있어요. 가격은 우리보다 1/3밖에 안 되는데 외국 사람들이 안 삽니다.”

3. FTA 체결과 향후 수출 전망

- ✔ 분재는 FTA 체결에 인한 관세 감면 혜택이 도움이 안 된다는 의견이 있었음.
- ✔ 중국에 수출하는 과정에서는 중국에서는 한국산 분재를 수입할 수 있는 라이선스를 가진 사람이 별로 없기 때문에 수출이 쉽지 않을 것으로 언급함. 반면 일본은 FTA가 논의되기 이전부터 이미 많은 물량들이 수출되고 있어 차이가 있음.
 - “중국 수출에 대해서 엄청나게 관심도 많이 갖고. 큰 시장인 건 확실합니다. 중국에 가서 그 쪽 바이어하고 얘기를 하고 있는데 수입을 할 수 있는 그 라이선스를 가진 사람이 별로 없습니다.”
 - “아시아에서는 대만, 중국, 일본을 제외하면 수출할 수 있는 지역이 없습니다. 더 남쪽으로 내려가면 아예 식물이 살 수가 없으니까. FTA하고는 관계없는 것으로 보고 있습니다. FTA로 인해서 수출에 애로사항이 있거나 그 쪽 물건이 들어와서 우리가 피해를 입는다든지 그런 것은 없어요. FTA 체결 이전부터 일본에서 엄청난 물량이 우리나라로 수출이 되고 있고, 일본에서 분재가 우리나라에 들어오고 있기 때문에 문제는 크게 발생하지 않을 것으로 보고 있습니다.”

4. 정책 건의사항

(1) 화훼 수출경영체 예산 지원 관련 의견

- ✔ 지자체에서는 화훼 수출경영체의 육성 추진을 위해 사업비 예산을 투입함. 사업비는 입식, 소모 자재 구입 등 농가에서 필요한 사업에 대해 지원해주기 위해 광역지자체, 기초지자체의 예산이 투입됨.
- ✔ 사업비의 지원은 전문생산단지에 소속된 농가만 받을 수 있기 때문에 이에 대한 개선이 필요함을 언급함.
 - “원에 전문단지에 안 들어가면 수출경영체에 지원 가능한 사업비를 쓸 수 없어요. 그 사업비는 수출에 목적을 뒀기 때문에 입식도 할 수 있고, 각종 소모 자재도 사서 쓸 수 있어요. 그런데 수출에 목적을 뒀으면 수출하는 업체가 전문단지, 작목반, 법인 등 업체의 유형이 달라도 똑같은 조건으로 이런 자금을 지원해줘야 하는데 그렇지 못한 부분들이 있어요.”

(2) 분재 유통센터 건립의 필요성

- ✔ 분재 수출 농가에서는 분재를 관리하는 유통센터의 건립이 필요하다는 의견을 언급함. 현재 분재를 유통할 수 있는 시설이 사실상 전무하기 때문에 분재 소비촉진을 위해서 관련 시설이 필요한 것으로 보임.

- “분재를 관리하는 유통센터가 마련 되어야한다고 생각해요. 우리나라에서도 경매 제도가 도입되서 시민들이 자기가 배양한 것도 싫증이 나면 와서 팔고. 새로운 나무를 사 갈 수 있는 장소가 마련되어야 한다고 생각해요.”

Ⅲ. 전문가 자문

1. 수출 경쟁력을 높일 수 있는 기술

- ✔ 본 조사에서는 대체로 '기술'적인 측면이기 보다 생산 과정에서 필요한 단계들을 물어본 것 같아 아쉬운 측면이 있음. 예를 들어 낙엽, 낙화 방지나 장기 생육 등은 특정 기술은 아니고 기본적으로 거쳐야 할 과정이므로 기술로 표현된 부분에는 아쉬움이 있음.
- ✔ 또한 분재의 특성상 일반 화훼 상품과 달리 상품 개체마다 특별한 수형을 잡는 등 '작품'의 형태로 생산되기 때문에 표준화된 생산 기술과 관리 기술을 분류하여 평가하기 곤란함.
- ✔ 한국산 분재가 중저가 분재시장에서 경쟁력이 있다는 수출 업체의 응답이 있었는데, 기본적으로 분재는 생산기간이 매우 길기 때문에(6년 이상) 생산자들이 중저가 분재 생산을 기피하고 있음. 따라서 한국산 분재가 중저가 분재시장에서 경쟁력이 있다는 것은 다른 품목들에 비해 중국과의 경쟁에서 상대적으로 뒤지지 않는다는 정도로, 이것을 확대해석하는 것은 경계할 필요가 있음.

2. 기술적 측면에서의 제언

- ✔ 분재 생산에 있어서 수출 경쟁력을 높이기 위해서는 수출 과정에서 중국인들이 선호할 만한 모양을 만들고, 그에 맞게 안전하게 갈 수 있는 기술들이 중요하므로 수형 잡기 기술이나, 포장 기술(소재와 용기의 조화성)이 핵심이라고 판단됨.

3. 수출 경쟁력 측면에서의 제언

(1) 일본 분재에 비해 낮은 경쟁력 극복 필요

- ✔ 상대적으로 오랜 역사와 큰 시장을 가지고 있는 일본에 비해 한국의 경쟁력이 약하기 때문에 분재인구 자체가 적음.
- ✔ 또한 상품화하는 데에 시간이 많이 걸리는데, 일본은 이미 상품화할 수 있는 분재를 대량 보유하고 있는 반면, 우리는 그렇지 못한 현실임.
- ✔ 장기적으로 분재에 대한 정부 차원의 교육 및 인력 양성에도 힘을 써줄 필요가 있음.

(2) 중국인들의 선호에 맞는 방식으로 대응 필요

- ✔ 기존 분재 소비층이 현재 아파트에 거주하는 추세가 확산되면서 작은 형태의 분재에 조금 더 집중할 필요가 있음.
- ✔ 그리고 이러한 추세와 맞물려 현재 중국은 인터넷이나 통신판매가 활성화되고 있어, 여기에 대응하는 방식이 필요

I. 선행 연구

1. 중국 현지 시장조사 결과

✔ 화훼시장 조사

- 도매시장의 다육식물 전문 판매 점포가 증가하는 추세임.
- 판매가 많이 되는 다육식물의 종류가 특정되기 보다는 다육식물의 외관(색상, 형태 등)이 양호한 상품이 많이 팔리고 있음.
- 접목선인장의 경우 색상 등 품질이 한국보다 낮은 수준이며, 다육식물의 경우 잎과 줄기의 경도가 낮아 고 품질을 기대하기 어려움.

✔ 기존 팬시 제품에 대한 선호도 조사 (2015년 4월, 베이징)

- 제품 종류별로는 목걸이형이 인기가 많았으며, 이는 젊은 여성들이 작고 귀여운 장식품에 관심이 있기 때문인 것으로 분석됨.
- 다육식물 색깔별 선호도는 색깔이 붉은 색이나 노란 색 등 원색을 가장 선호
- 특색이 있는 다육식물은 선호했으나 선인장 종류는 가시가 있어서 싫어하는 사람이 많음.
- 전시한 제품의 가격은 10~20元대가 가장 적정하다고 답한 응답자가 가장 많음.

2. 중국 시장 상품 테스트(북경 및 충칭, 2015년 7월)

✔ 설문자의 57%가 1년 내에 다육식물을 구입한 경험이 있었음

- 구매 가능 가격은 소형은 30위안 미만, 중형은 30~100위안이 가장 많았음
- 팬시형 다육식물의 평가 : 창의성, 차별성, 기술력, 신뢰도, 필요성에서 모두 호평 받음.

3. 중국 수출 동향

✔ 다육식물의 경우 현재 인기가 있고 중국 수출도 호조를 보이고 있으나 추후에 중국의 재배 수준이 올라가면 가격경쟁력이 약화될 우려가 있으므로, 다육식물 전문 생산이 가능하도록 분업화, 규모화, 생력화가 필요하고 이를 달성하는 가장 효율적인 대책은 다육식물 수출 단지 조성 필요함

✔ 중국에 2016년 상반기 한국산 다육식물 수출은 지난 해 같은 기간과 비교하면 다소 감소할 것으로 판단되나 포장의 다양화, 매력적인 제품화(팬시형 등), 전자상거래를 활용하는 판매 확대, 알리바바를 위시한 온라인 쇼핑몰로의 진출이 필요하고 국내의 다육식물 농가를 아우르는 효율적인 유통의 집산화, 생산의 수직계열화, 수경 재배 기법을 사용한 병충해 방지와 수출상

4. 다육식물

품의 고급화와 생력화를 도모하고 나아가 식물공장 생산으로 규모화와 자본의 차별화를 통하여 생산성을 높여 경쟁력을 확보하는 것이 시급한 실정임

- 다육식물은 2014년 중국으로 정식 수출을 시작했으며, 이후 정식 통관을 통한 수출 경로가 확립되어 꾸준히 증가하고 있으나 세금 회피, 바이어의 불안정성, 브렉시트 등 세계 경기 하강으로 다소 감소할 것으로 예상됨.

II. 생산 농가

1. 다육식물 생산 현황

(1) 최근 3년간 다육식물의 주요 재배 품종

- 다육식물의 생산 농가(n=51)에서 최근 3년간 재배하고 있는 품종으로 총 137개의 품종이 언급됨.

- 주요 재배 품종으로 '에케베리아', '방울봉랑', '라울', '염좌', '베이비핑거' 등이 언급됨.

[표3-1. 다육식물의 주요 재배 품종]

주요 품종	사례 수	%	주요 품종	사례 수	%
■ 전체 ■	(51)	100.0	나나후쿠미니	(2)	3.9
에케베리아	(10)	19.6	아드로미추스	(2)	3.9
방울봉랑	(9)	17.6	정야	(2)	3.9
라울	(9)	17.6	핑크루비	(2)	3.9
염좌	(9)	17.6	블루엘프	(2)	3.9
베이비핑거	(6)	11.8	슈퍼미니마	(2)	3.9
먼로	(6)	11.8	월동자	(2)	3.9
레티지아	(5)	9.8	옥로금	(2)	3.9
웅동자	(5)	9.8	화이트라인	(2)	3.9
부용/부영	(5)	9.8	로즈흑법사	(2)	3.9
미니마 종류	(5)	9.8	지로	(2)	3.9
자라고사	(5)	9.8	에케마리아	(2)	3.9
에쿠스	(4)	7.8	파랑새	(2)	3.9
삼페인	(4)	7.8	양진	(2)	3.9
비모란/비목단	(3)	5.9	일월금	(2)	3.9
흑법사	(3)	5.9	레드벨리	(2)	3.9
오리온	(3)	5.9	바닐라비스	(2)	3.9
싸이키	(3)	5.9	블루빈스	(2)	3.9
러블리로즈	(3)	5.9	비화옥	(2)	3.9
애틀미	(3)	5.9	두들레아	(2)	3.9
수	(3)	5.9	파키피툼	(2)	3.9
핑크딥스	(3)	5.9	블랙	(2)	3.9
우주목	(2)	3.9	옐로우	(2)	3.9
아이시그린	(2)	3.9	핑크	(2)	3.9

[Base: 전체(n=51, 복수응답기준)]

※ 다육식물의 주요 재배품종은 51개 농가에서 총 137개의 품종이 언급되었으며, 여기에서는 두 가구 이상에서 응답한 품종만 제시함

(2) 다육식물의 연평균 재배량⁵⁾

- 다육식물 생산 농가(n=51)들의 품종별 재배량은 평균적으로 18,700개 가량이었음.
- 주요 품종별 재배량을 살펴보면, '비모란/비목단'(70,000개), '아드로미쉴스'(50,300개), '월동자'(51,000개) 등이 많이 재배되는 것으로 나타남.

[표3-2. 다육식물의 연평균 재배량]

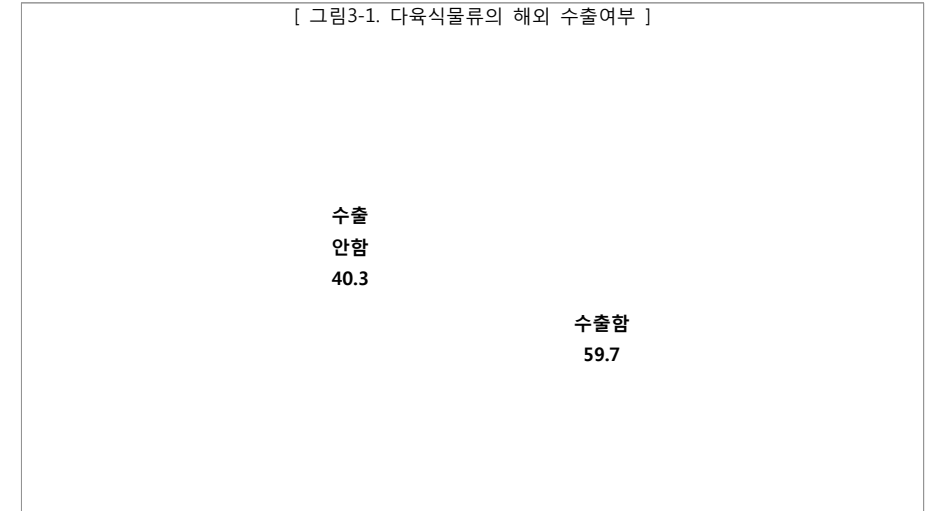
주요 품종	사례 수	재배량(천개)	주요 품종	사례 수	재배량(천개)
■ 전체 ■	(51)	18.7			
방울봉랑	(9)	13.3	아드로미쉴스	(2)	50.3
라울	(9)	8.0	정야	(2)	10.0
염좌	(9)	40.4	핑크루비	(2)	3.0
베이비핑거	(6)	7.0	블루엘프	(2)	2.0
먼로	(6)	8.3	슈퍼미니마	(2)	5.5
레티지아	(5)	14.2	월동자	(2)	51.0
웅동자	(5)	6.8	옥로금	(2)	15.0
부용/부영	(5)	6.3	화이트라인	(2)	7.5
미니마 종류	(5)	3.8	로즈흑법사	(2)	10.0
자라고사	(5)	11.4	지로	(2)	4.5
에쿠스	(4)	7.8	에케마리아	(2)	17.5
삼페인	(4)	8.8	파랑새	(2)	6.5
비모란/비목단	(3)	70.0	양진	(2)	8.5
흑법사	(3)	6.7	일월금	(2)	10.0
오리온	(3)	7.3	레드벨리	(2)	10.0
싸이키	(3)	5.3	바닐라비스	(2)	15.0
리블리로즈	(3)	30.0	블루빈스	(2)	4.0
애틀미	(3)	30.0	비화옥	(2)	7.5
수	(3)	10.7	두들레아	(2)	45.0
핑크딤스	(3)	3.7	파키피툼	(2)	20.0
우주목	(2)	2.8	블랙	(2)	20.0
아이시그린	(2)	7.5	옐로우	(2)	12.5
나나후쿠미니	(2)	1.5	핑크	(2)	12.5

[Base: 전체(n=51, 복수응답기준)]

(3) 다육식물의 해외 수출여부

- 최근 3년간 수출을 하는 것으로 응답한 비율은 59.7%, 반면에 수출을 하지 않은 것으로 응답한 비율은 40.3%로 나타남.

[그림3-1. 다육식물류의 해외 수출여부]

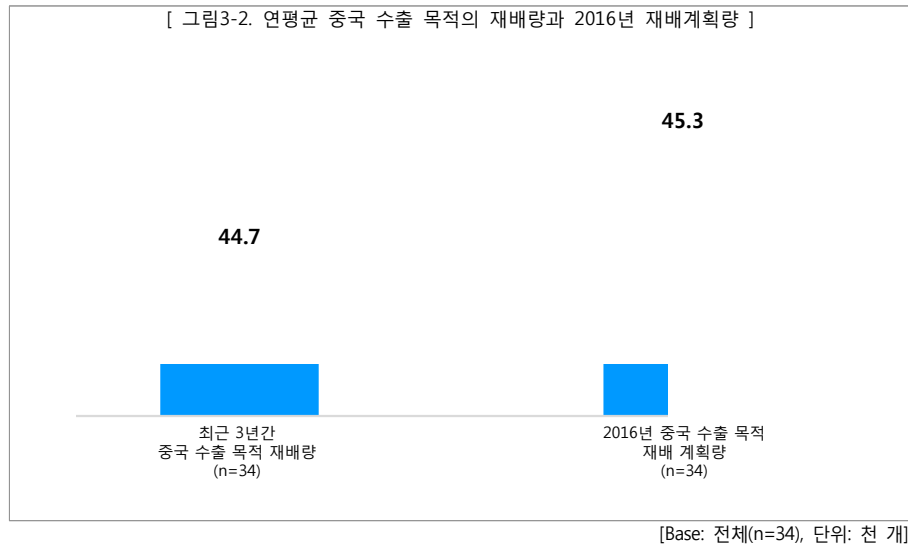


[Base: 전체(n=51), 단위: %]

5) 조사 대상 농가들의 응답치로 실제 재배량과 반드시 일치하지는 않을 수 있음.

(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

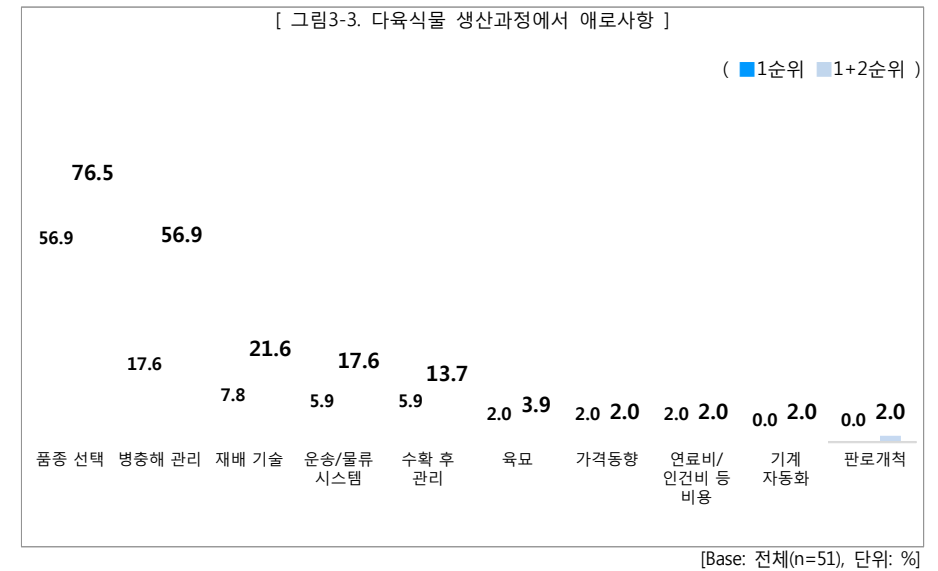
- 수출 경험이 있는 농가 중 중국에 수출하는 농가는 34개로 조사되었으며, 최근 3년간 중국 수출 목적의 재배량은 평균적으로 44,700개로 나타남.
- 2016년 중국 수출 목적의 재배 계획량은 약 45,300개로 나타남.



2. 단계별 애로사항

(1) 다육식물 생산과정에서 애로사항

- 다육식물 생산 농가(n=51)가 생산과정에서 겪는 애로사항으로 1순위는 '품종선택'이 56.9%로 가장 높게 나타남. 다음으로 '병충해 관리'(17.6%), '재배 기술'(7.8%) 등의 순으로 나타남.
- 복수응답 기준에서도 '품종 선택'(76.5%)이 가장 높게 나타났고, 다음으로 '병충해 관리'(56.9%), '재배기술'(21.6%), '운송/물류 시스템'(17.6%) 등의 순으로 나타남.

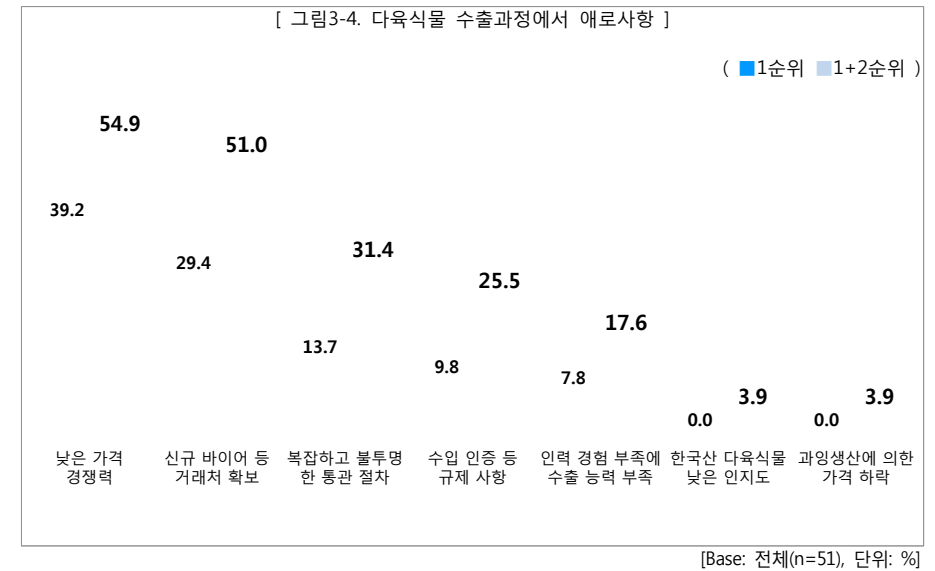


✔ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답내용 (n=4)	구체적 이유
품종선택	품종별 특성에 대한 이해 필요 "새로운 품종을 선택하려면 특성을 모르니까, 대량으로 한번에 구입을 못 해요. 실험을 하고 난 다음에, 잎꽃이가 된다, 커팅을 해야 한다 등을 파악 해야해요. 많이 들어 놓아서 다 작업했다가 싹이 안 난다 하면 다 버려야 하잖아요." 판매 예측에 대한 어려움 "수출 바이어들이 가져갈 물건인지 아닌지, (수출로) 나갈 거라고 생각해서 샀는데 안 나가면 재고가 남잖아요, 예측할 수가 없어요" 종자 확보의 어려움 "종자를 받는 데가 있는데, 직접적으로는 못 받아요. 농가에서 시범으로 재배를 해서 선택된 것만 와요. 그런데 그 시기가 늦어서 종자 확보가 되게 힘들어요."
운송/물류 시스템	수출 시기 및 물량 조절에 대한 어려움 "제가 직접 수출을 하는 건 아니잖아요. 내가 내고 싶을 때 내는 것이 아니고, 수출업자가 원하는 때에 나가긴 나가는 거죠. 내가 원하는 때에 팔지를 못하죠. (수출은) 수출업자가 오더를 받고 재배하는 사람들에게 할당을 나눠요."

(2) 다육식물 수출과정에서 애로사항

- ✔ 다육식물 수출과정에서 애로사항 1순위는 '낮은 가격 경쟁력'이 39.2%로 가장 높고, 다음으로 '신규 바이어 등 거래처 확보'(29.4%), '복잡하고 불투명한 통관 절차'(13.7%) 등의 순으로 나타남.
- ✔ 복수응답 기준에서도 주로 '낮은 가격 경쟁력'(54.9%), '신규 바이어 등 거래처 확보'(51.0%)를 애로사항으로 응답함.

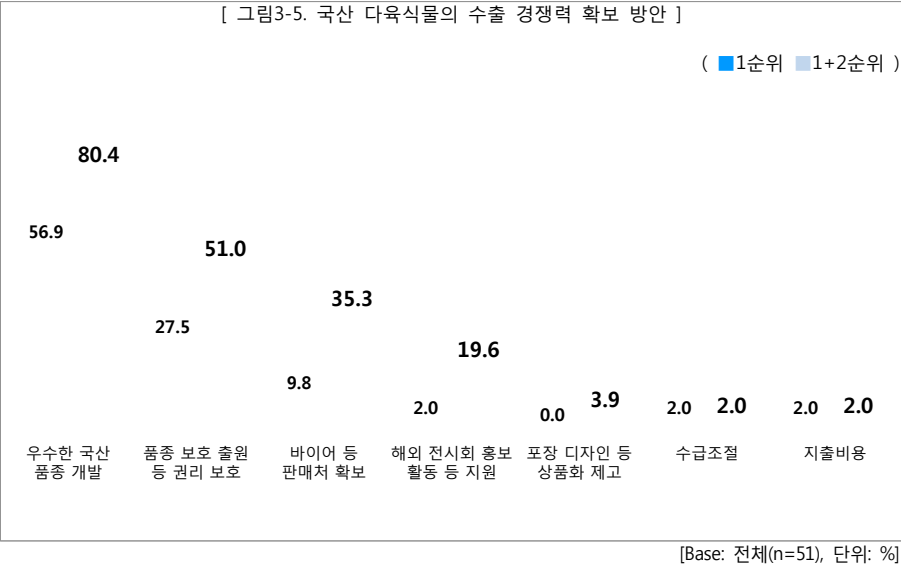


✔ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답내용 (n=4)	구체적 이유
신규 바이어 등 거래처 확보	바이어 파악 어려움 "우선은 외국 바이어를 알지 못하기 때문에. 바이어를 선정하기가 쉽지 않죠. 검증이 안 되고 나는 그 바이어를 모르니까." 거래처 확보 어려움 "신규 바이어가 계속 생기는데 농가에서는 아는 사람만 거래를 하죠. 다른 사람들이 와서 물건을 사려고 하면 다른 데서 가져가요. 팔렸어요, 이런 식으로 안 파는 거예요."
복잡하고 불투명한 통관절차	복잡한 통관 절차 비인지 및 대응 어려움 "이런 것(통관 절차)들은 지금 개인이 할 수 있는 여건이 안되서 힘들어요"
낮은 가격 경쟁력	바이어와 가격 협상 어려움 "바이어가 같이 협상을 해서 가격을 정하지만, 가격을 올리고 내리고 하는 게 쉽진 않아요."
수출 경험 부족으로 인한 예측 파악 어려움	수출 수요 파악이 쉽지 않음 "지금은 가족농으로 하고 있는데 외국에서 수출 주문이 얼마만큼 들어올 것인지 판단이 안 되기 때문에 인력이 얼마나 들어가는지, 이걸 파악 할 수가 없어요."

(3) 국산 다육식물의 수출 경쟁력 확보 방안

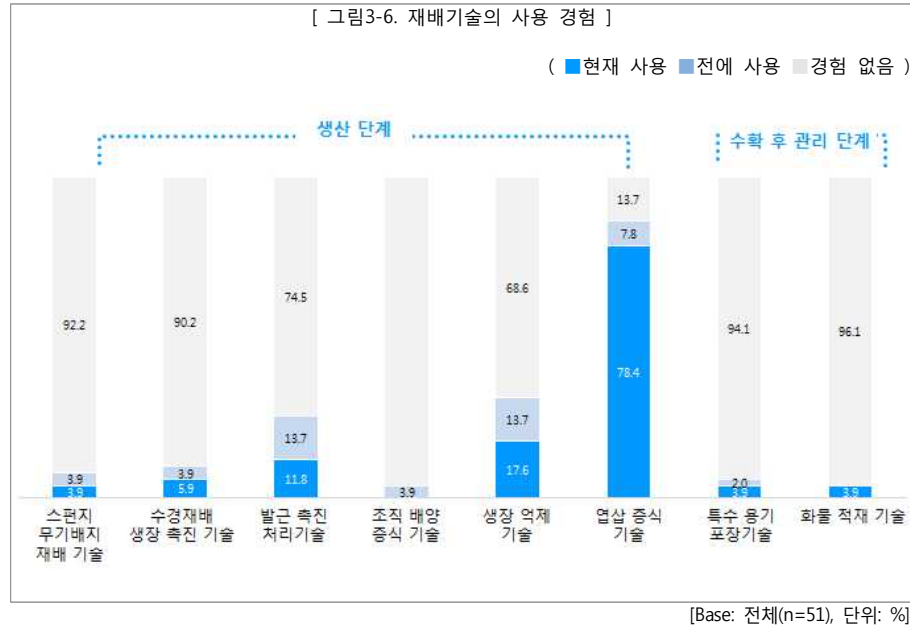
- ✔ 국산 다육식물의 수출 경쟁력 확보방안으로 과반이 '우수한 국산 품종 개발'(56.9%)로 응답했으며, 다음으로 '품종 보호 출원 등 권리 보호'(27.5%)가 높게 나타남.
- ✔ 복수응답 기준으로 살펴보면, 1순위 결과와 동일하게 '우수한 국산 품종 개발'이 80.4%로 가장 높고, '품종 보호 출원 등 권리 보호'(51.0%), '바이어 등 판매처 확보'(35.3%), '해외 전시회 홍보활동 등 지원'(19.6%) 등의 순으로 나타남.



3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

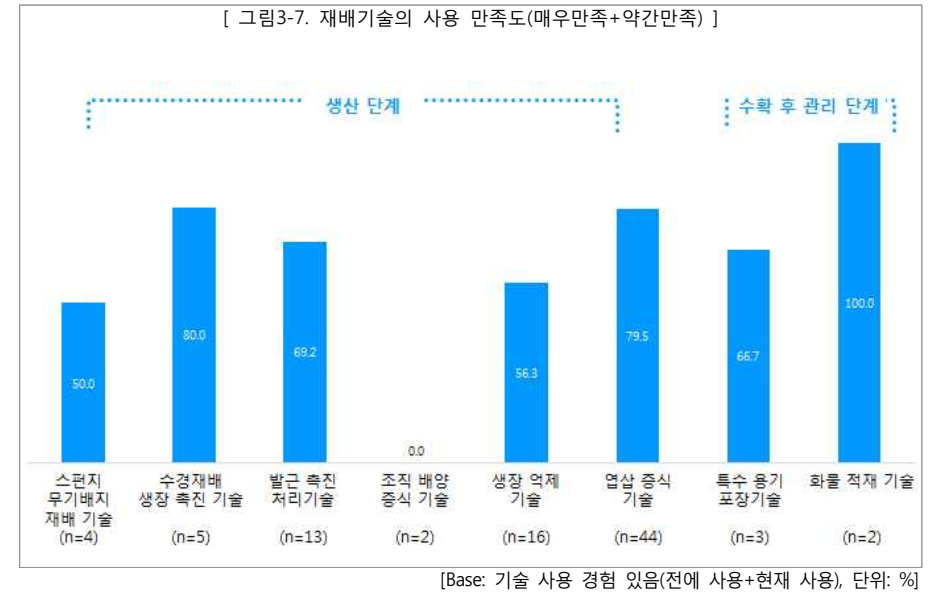
- 다육식물 재배농가(n=51) 중 상당수의 농가는 생산과정에서 '엽삭증식기술'을 사용하고 있으나, 다른 재배 기술에 대해서는 경험이 많지 않은 것으로 나타남.



재배 기술 내용		
생산단계	스펀지 무기배지 재배 기술	스펀지 무기배지 재배 기술
	수경재배 생장 촉진 기술	수경재배 생장 촉진 기술
	발근 촉진 처리기술	발근 촉진 처리기술
	조직 배양 증식 기술	조직 배양 증식 기술
	생장 억제 기술	생장 억제 기술
	엽삭 증식 기술	엽삭 증식 기술
수확 후 관리단계	특수 용기 포장기술	특수 용기 포장기술
	화물 적재 기술	화물 적재 기술

(2) 재배기술의 만족도

- 다육식물 재배과정에서 재배기술 중 '화물 적재 기술', '수경재배 생장 촉진 기술', '엽삭 증식 기술'에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.
- 반면에 '조직배양 증식 기술', '스펀지 무기배지 재배 기술'에 대해서는 만족도가 상대적으로 낮은 것으로 나타남.



(3) 재배기술의 만족 이유

재배기술 (n=4)	만족 이유
발근 촉진 처리기술	발근 촉진 기술 사용 효과 “발근 촉진제 사용도 하고, 지금 코코아피트 같은 것을 사용해서 배지에 땅에 비닐 깔고 하는데, 여름이나 봄에는 뿌리가 잘 내려요.” 양액재배에 의한 성장 효과 “그냥 물만 줘서 키웠는데 요즘은 약 처리를 하고 거의 양액재배를 많이 하니까 성장이 빠르다고 봐야죠.”
수경재배 생장촉진기술	빠른 성장 효과 “저는 다육식물이 수경재배가 이렇게 잘 되는지 몰랐어요 전에 다육식물을 수경재배 해서 뿌리가 물에 계속 닿아 있으면 썩는다고 알고 있는데, 이걸 물에 담가 놓은 상태에서 40일을 있는데 안 썩더라는 거죠.”

(4) 재배기술의 불만족 이유

- 다육식물 재배과정에서 8개의 재배기술 중 ‘스펀지 무기배지 재배기술’과 ‘수경재배 생장촉진 기술’은 ‘효과가 적어서’ 만족하지 못하는 것으로 응답함.
- ‘발근 촉진 처리기술’, ‘조직 배양 증식 기술’, ‘엽삽 증식 기술’은 ‘기술의 불안정’으로 만족하지 못한다는 응답이 상대적으로 높게 나타남.

재배기술	불만족 이유
스펀지 무기배지 재배 기술	효과가 적음
수경재배 생장 촉진 기술	효과가 적음
발근 촉진 처리기술	기술의 불안정, 사용이 불편
조직 배양 증식 기술	기술의 불안정, 사용이 불편
생장 억제 기술	-
엽삽 증식 기술	기술의 불안정

(5) 개선이 필요한 재배기술

재배기술 (n=4)	개선이 필요하다고 생각되는 이유
엽삽 증식기술	엽삽 증식 과정에서 물의 편향 공급 “엽삽을 판에 하잖아요, 전체적으로 다 잘 자라야 하는데 모서리에 둔 것만 잘 자라고 가운데 건 잘 안 자라요 물이 싹 쏠리는 곳에는 잘 자라요.” 엽삽 기술에 대한 교육 필요 “엽삽기술이 좀 부족해서 배우기도 하고 그래야 하는데, 시간상 못 배우고 있죠. 그런 것들을 엽삽 하는 걸 본인들만 알고 있지 남들은 잘 안 가르쳐주니까, 그게 노하우니까. 자기 노하우를 남한테 잘 얘기를 안 해주죠.” 재배 품종별 엽삽증식의 차별적 효과 “어떤 품종은 엽삽을 하면 잘 되는데, 어떤 품목은 엽삽을 하면 거의 80~90%까지 죽고, 또 남들은 그 엽삽을 해서 잘 산다고 하는데 나는 안돼요.”
조직 배양 증식기술	농가에서 기술적 해결이 어려움 “제가 보기에 하고 있는 농가가 거의 없을 거예요. 좀 어려운 기술이잖아요. (농가에서는) 그런 기술이 없어요.”

4. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- 다육식물 농가가 '생산 단계'에서 경영비를 절감할 수 있는 기술로 '줄기삽 증식', '모래에 엽삽 실시', '흙 관리', '종자 번식'에 관한 기술들이 언급됨.
- 품질을 향상할 수 있는 기술은 '토양 배합', '배지재배' 등이 언급되었음.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
토양배합		토양에 수분 영양을 골고루해서 병충해를 예방할 수 있음 적절한 영양과 수분을 갖게 되어 병충해 방지하는데 효과가 있음
품질강화	하우스 관리 비용이 절감	친환경적 식물성장(ex.슬로우푸드)
종자 번식(꽃 수정)	원종 구입비 절감	여러 색의 꽃을 만들어 낼 수 있고, 품질의 향상에 도움이 됨
실생 종자 번식(씨로 수정)		새로운 품종 번식에 도움을 주고, 궁극적으로 품질 향상에 기여
피트머스 재배	노동력 절감	발색 및 착근이 좋음
엽삽을 모래에 실시	생산할 때는 오래 걸리지만, 판매과정에서는 소요기간이 짧음	
흙	마사토보다는 모래와 상토를 혼합, 생산량 증가, 수확시기 단축	
배지재배		비닐 깔고, 코코비료와 거름을 같이 섞어서 재배해서 인력절감 및 품질 향상에 도움 되고 빨리 크지만, 오랫동안 키우긴 어려움
수경재배		수경재배, 노지재배, 품질이 좋음
차광막처리		색상을 선명하게 하고, 식물이 뿌리가 잘 내릴수 있게 해줌
성장 억제제		성장억제제를 치고 나서 물을 끊으면 색이 예쁨

(2) 수확 후 관리 단계

- 수확 후 관리 단계에서는 '특수용기 포장기술'을 사용해서 높은 가격으로 판매하거나, 비료를 많이 주고, 혼합비료를 사용함으로써 재배기간 단축 및 인건비 절감을 통해 경영비를 절감하는 기술이 언급됨.
- '물 관리'와 '차광조절'을 통해 색을 예쁘게 함으로써 품질을 높이는 것으로 나타남.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
특수용기 포장기술	높은 판매가격	-
비료	비료 많이 주고, 혼합비료를 사용해서 재배기간 단축, 인건비 절감	-
물 관리	-	어느 정도 성장이 되면 물을 소량만 주고 선풍기, 환풍기를 강하게 틀면서 물을 끊으면 색이 예쁨
차광조절	-	직사광선 노출로 색을 예쁨

5. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '품종개발', '생산 시설 개선'과 관련한 의견들이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(56)	100.0
▲ 품종 개발		
신품종을 개발했으면 한다.	(10)	19.6
우수한 품종을 개발했으면 한다	(2)	3.9
신품종 육성 개발 시 증식 개수가 적다	(1)	2.0
원하는 업체는 모두 품종을 분양받을 수 있었으면 한다	(1)	2.0
▲ 생산 시설 개선		
땅의 토질을 변화시킬 수 있는 미생물 및 액체를 개발했으면 한다	(1)	2.0
약제에 대한 실증 실험 후 결과를 알려줬으면 한다	(1)	2.0
베드 시설에 대한 연구 개발이 필요하다	(1)	2.0
분쇄기 기능이 강화되도록 연구 개발이 필요하다	(1)	2.0
에너지 절감을 위한 하우스 개발이 필요하다	(1)	2.0
자동화시설을 지원했으면 한다	(1)	2.0
균일한 생산량을 위해 시설 투자했으면 한다	(1)	2.0
병충해 관리 기술을 개발했으면 한다	(3)	5.9
▲ 기타		
무분별한 품종 난립으로 인한 피해가 없도록 농가별로 품목을 지정해 분배했으면 한다	(1)	2.0
인력이 부족하다	(1)	2.0
없다/모름	(30)	58.8

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서는 '저온 창고/냉장 시설 지원'에 대한 의견이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(51)	100.0
저온 창고/냉장시설을 지원했으면 한다	(1)	2.0
없다	(50)	98.0

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서는 '정부 지원 부족', '통관 절차 개선', '상품 손상 방지' 등 다양한 의견이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(51)	100.0
정부 지원이 부족하다	(2)	3.9
정부의 지도 하에 통관 절차가 이루어졌으면 한다	(1)	2.0
상품 손상을 방지할 수 있는 틀이 필요하다	(1)	2.0
비행기로만 수출이 이루어졌으면 한다	(1)	2.0
수출업체의 다변화가 필요하다	(1)	2.0
공식 수출 품목으로 지정해 줬으면 한다	(1)	2.0
없다/모름	(45)	88.3

6. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '기계 설비 지원', '지원금 확대와 관련된 의견'들이 많이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(60)	100.0
▲ 기계 설비 지원		
저온 창고/냉장시설을 지원했으면 한다	(2)	3.9
광등/LED등 설치를 위한 시설 지원을 했으면 한다	(1)	2.0
수경재배 초기 시설 비용을 지원했으면 한다	(1)	2.0
하우스 관리가 어렵다	(1)	2.0
▲ 지원 확대		
연구 개발비를 지원했으면 한다	(6)	11.8
신품종 개발 연구를 했으면 한다	(2)	3.9
용토 사업을 지원했으면 한다	(1)	2.0
박스 사업을 지원했으면 한다	(1)	2.0
지원 받을 수 있는 여건이 부족하다	(1)	2.0
지자체마다 지원 되는 비료 품종이 다른데, 타 지역 상품을 받을 수 있도록 했으면 한다	(1)	2.0
시설비를 지원했으면 한다	(1)	2.0
지원금을 확대했으면 한다	(1)	2.0
인건비를 지원했으면 한다	(1)	2.0
연료비를 지원했으면 한다	(1)	2.0
▲ 기타		
연료비가 비싸다	(1)	2.0
농촌체험 농가를 확대해주었으면 한다	(1)	2.0
연구 개발 인력을 지원했으면 한다	(1)	2.0
품질관리 매뉴얼이 있으면 한다	(1)	2.0
해충 예방교육을 해줬으면 한다	(1)	2.0
생산 매뉴얼이 있으면 한다	(1)	2.0
연작 피해를 줄일 수 있는 방안을 연구했으면 한다	(1)	2.0
산학 연구와 현장과는 차이가 있다	(1)	2.0
종묘 구입이 용이했으면 한다	(1)	2.0
비닐 설치비가 비싸다	(1)	2.0
과잉 생산이 많다	(1)	2.0
수출 확대를 위한 홍보를 했으면 한다	(1)	2.0
없음/모름	(27)	53.9

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서는 '저온 창고/냉장시설'에 대한 의견이 상대적으로 높게 나타났고, 그 외에 '병충해 관리', '기술 자문'의 다양한 의견이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(51)	100.0
저온 창고/냉장시설을 지원했으면 한다	(3)	5.9
병충해를 관리해줬으면 한다	(1)	2.0
기술 자문을 받을 수 있었으면 한다	(1)	2.0
없음/모름	(46)	90.3

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '무역 통관 절차 개선', '판로개척' '가격 안정성 유지'와 관련된 의견들이 주로 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(68)	100.0
▲ 무역 통관 절차 개선		
통관심사가 어렵다	(5)	9.8
중국 유통 동향에 대한 수출 활로를 개선했으면 한다	(2)	3.9
중국과의 통관 규제가 완화됐으면 한다	(2)	3.9
바이어들에 대한 규제 및 제도가 마련됐으면 한다	(2)	3.9
품목 DB를 구축했으면 한다	(2)	3.9
검역이 어렵다	(2)	3.9
물류의 정식 절차가 힘들다	(1)	2.0
중국 수출이 확대될 수 있으면 한다	(2)	3.9
공식 수출 품목으로 지정해 줬으면 한다	(2)	3.9
수출망을 넓혔으면 한다	(1)	2.0
수입 허가가 까다롭지 않았으면 한다	(1)	2.0
▲ 판로 개척		
바이어를 연결시켜줬으면 한다	(1)	2.0
판로를 개척해줬으면 한다	(1)	2.0
아시아 국가로의 수출 기회를 넓혀줬으면 한다	(1)	2.0
무분별한 바이어들에 대한 관리를 해줬으면 한다	(1)	2.0
정식 수출 농가가 많지 않다	(1)	2.0
규제를 완화했으면 한다	(1)	2.0
▲ 가격 안정성 유지		
가격 안정성을 확보했으면 한다	(2)	3.9
유통의 단일화로 가격이 정착화됐으면 한다	(1)	2.0
가격 체계를 잡아줬으면 한다	(1)	2.0

<다음 페이지 계속>

의견	사례 수	%
▲ 기타		
바이어들이 직접 농가를 방문하지 않고 협회를 통해서 들어올 수 있게 했으면 한다	(2)	3.9
저온 창고/냉장시설을 지원했으면 한다	(1)	2.0
제습기를 지원했으면 한다	(1)	2.0
생산지에서 박람회 개최했으면 한다	(1)	2.0
협동, 기술과 의견 공유가 이루어질 수 있는 조직이 있었으면 한다	(1)	2.0
수익이 적다	(1)	2.0
다른 나라와의 MOU를 체결해줬으면 한다	(1)	2.0
농가들이 직접 참여하는 방식으로 수출이 이루어졌으면 한다	(1)	2.0
바이어들이 너무 좋은 상태의 상품만 가져간다	(1)	2.0
과잉 생산이 많다	(1)	2.0
없음/모름	(25)	49.1

Ⅲ. 유통/수출업체

1. 수출 과정에서 발생하는 애로사항

(1) 강한 번식력에 의한 가격 하락

- ✔ 다육식물 수출업체에서는 강한 번식력을 가지는 본질적 특징 때문에 가격이 하락하는 것으로 언급함. 새로운 품종이 생기더라도, 대량 생산이 가능하고, 품종의 희소성을 보장할 수 있는 시기가 점점 짧아지기 때문임.
- ✔ 대표적인 예로 '아이시그린'이라는 품종은 2015년에는 가격이 12~15달러 수준에서 수출이 진행 됐는데, 최근시점에서는 전년 대비 약 1/10 수준으로 큰 폭으로 하락한 것으로 언급함.
 - "다육식물이라는 게 잎 하나 떼어서 갖다가 딱 심으면 또 나가기 때문에 희소성도 결국은 보장 받을 수 있는 시간이 몇 시즌이 안 돼요. 그러니까 결국은 지금까지 3년 동안 호황을 맞이했다면 이제는 침체기가 올 것 같아요."
 - "(경기도) 농업 기술원에서 만든 자료인데, 작년도 시장 가격이라고 조사를 한 건데 작년도만 해도 아이시그린이 12~15달러니까 최소한 만 7천원 했다는 얘기잖아요? 지금은 2천원 밖에 안 해요. 1년 만에(하락한 것)이에요."

(2) 다육식물 재배농가 및 재배량 증가

- ✔ 최근에는 선인장을 재배했던 농가들이 다육식물 재배로 전환하는 사례가 많아지면서, 국내에서 다육식물 재배 농가 수 및 다육식물의 재배량이 급격하게 증가한 것으로 언급함.
- ✔ 다육식물의 가격이 하락을 하면 농가에서는 적심을 하거나, 이파리를 따서 새로 심는 등 개체 수를 늘리는 방법으로 생산량을 늘리고 있기 때문에, 오히려 가격이 하락하는 것으로 언급됨.
 - "국내 선인장 농가가 다육 농가로 많이 전환을 했잖아요. 잘 된다고 해서 다 따라 했다가. 가격이 떨어지면 농가에서 어떻게 하나면 적심. 목을 쳐요. 목을 치거나 이파리를 따서 수량을 더 늘려요. 가격이 떨어졌으니까 양을 늘려서 가격을 확보하겠다. 그런데 거기만 (적심을) 하나? 이 집 저 집 다 하나까 (과잉공급으로 인해) 정말 가격이 폭락을 하는 거죠."

(3) 중국 내 다육식물 생산량 증가

- ✔ 최근 중국에서 재배되는 다육식물의 생산량이 증가함. 중국 내에서 젊은 연령층을 중심으로 다육식물에 대한 관심이 증가하면서, 소비가 증가한 것을 원인으로 보고 있음.
- ✔ 수출업체에서는 한국에서 재배된 다육식물들이 중국으로 수출되었을 때, 상당수가 소비자에게 유통이 되는 것보다는 중국의 재배 농장에 종묘용으로 유입되는 것으로 추정하고 있음.
 - "다육식물의 특성 상 유통이 쉬우니까, 젊은 층의 소비도 늘어났어요. 소비는 폭발적으로 늘어났고 그러다 보니 수입해서 바로 유통, 판매를 하는 것이 아닌 상당수가 종묘용으로 현지 농장으로 들어갑니다."

(4) 수입허가제 등 중국 내 까다로운 수입 통관절차

- ✔ 다육식물이 중국으로 수출이 까다로운 것으로 보는 이유는 현지에서 수입제도가 신고제가 아닌 허가제로 진행이 되기 때문이라는 의견이 언급됨. 게다가 일부가 수입 금지 품목 리스트에 등재되면서, 수입 허가가 원활하게 진행되지 않는 등 현지 사정에 의해 정식적인 수출 과정을 진행하는 것이 어려움. 그래서 다이공에 의한 밀수, 밀반출 등 불법 수출이 끊임없이 발생하는 것으로 언급함.
- ✔ 공식적으로 중국 내 다육식물을 수입 허가를 받은 사람은 5명 내외 수준으로 파악되고 있음. 또한, 공식적으로 수입 허가를 받은 사람들 간 카르텔이 형성되어 수출업체를 상대로 통관 조건 명목으로 수수료를 요구하는 것으로 언급함. 이러한 이유로 허가를 받은 사람을 제외하면 공식적인 수출로 진행하기 어렵기 때문에 다이공(帶工)을 비롯한 불법적인 방법을 통해서 수출이 진행되는 것으로 보임.
- ✔ 현재 수출업체에서는 수출이 금지되는 품목 및 범위에 대해서는 명확하게 파악하지 못하고 있으며, 공식적으로 수출하는 업체에서는 바이어가 요구하는 품종에 대해서만 한정적으로 수출 물량을 조달하고 있는 것으로 응답함. 한편, 일부 농가들이 불법적인 경로로 밀수 업체들을 통해 중국으로 다육식물을 보내다가 현지 검역 당국에게 적발되어 몰수, 폐기 처분을 당하는 사례가 많이 발생하는 것으로 언급함.

○ “중국은 아직도 공산 국가다 보니까 수입이 허가제예요. 특히 다육식물 같은 경우는 저희가 확인한 바에 의하면 일부 품종이 수입 금지 품목이에요. 전체가 다 해당이 될 수도 있고 아니면 일부 다육 품목이 (수입 금지예요). 그러다 보니까 공식적인 채널을 통해 가지고 들어갈 수 있는 양이 많지 않죠. 그래서 다이공이 진행되는 것이고, 허가제이기 때문에 일정한 규격이나 조건을 맞춰야만 수입을 할 수 있거든요. 제가 엇그제 지인을 통해 듣기로 공식적인 허가를 갖고 있는 사람이 5명. 그 사람들을 통하지 않으면 면장도 없고 수출실적으로 잡힐 수가 없는 거죠. (중국의 경우) 가까운 국가니까 수출량이 증가하려고 하는데 그 사람들을 통하지 않고는 컨테이너를 팔 수가 없어요. 컨테이너는 불법 통관이 없고. 거의 다이공처럼 임시로 가는 것인데 양이 워낙 많다 보니까 안 잡히는 거죠.”

○ “저희는 이 쿼터를 받아서 진행을 해요. 중국에서 정식으로 (수출 가능한) 쿼터를 받았는데. 반면에 그렇지 않은 밀수 업체를 통해서 보내는 농가들은 (중국 당국에 적발될 경우) 몰수. 폐기 처분을 많이 당해요. 그렇게 한번 당하면 바이어는 손해죠. 그런데 농가에서는 이미 다 팔았으니까 손해를 안 봐요”

✔ 다육식물을 수출하는 과정에서는 인공용토를 사용하는 등 식물의 식재 방법에 따라 검역 과정에서 문제가 발생할 수 있는 가능성이 있는 것으로 언급함.

○ “다육식물이 검역 상의 문제가 있어요. 지금은 삽수 혹은 뿌리를 잘라서 보내는데. (일부 농가에서) 인공 용토로 심었을 때에는 100% 검역에서 걸려요. 인공 용토로 심으면 벌레가 나올 확률이 많다는 이유죠. 지금 삽수로 잘라서 보내도 이렇게 잘라서 보내도 벌레가 나와요. 그런데 애는 훈증 처리를 해도 다육식물이 죽지 않아요.”

2. 수출 경쟁력 확보방안

(1) 수출 물량 확보

✔ 일부 바이어들은 국내 수출업체에게 일부 품종을 대량으로 수출해줄 것을 요청하고 있음. 바이어들은 품종별로 5천개, 1만개 등 대량으로 주문을 하는데, 현재 다육 재배농가에서는 품종별로 1만개 이상 키우는 농가가 많지 않으며, 재배 농가에서는 다품종 소량생산 형태로 재배를 하는 경우가 많기 때문에 물량 조달하는데 어려움이 있는 것으로 보임.

○ “중국에서 요구하는 것은 굉장히 대단위의 양들을 요구 하거든요. 5,000개, 10,000개 단위로 이렇게 찾는 물건들이 있어요. 그런데 한국 농장에서는 한 품목을 10,000개 이상 키우는 다육 농장들은 드물어요. 위험이 있고, 1,000개, 2,000개 정도는 찾을 수가 있어요. 그런데 그 이상의 물량을 확보 하는 데에는 어려움이 있습니다.”

✔ 중국에서는 특히 희귀품종이나 일부 품종에 대해서 선호하는 것으로 언급함. 대체로 성장이 느리거나 대량으로 재배하기 어려운 품종들을 주로 선호하지만, 식물 품종의 특성상 국내 다육 재배농가에서도 대량으로 재배하기 어렵기 때문에 수출 물량을 충족하지 못하는 것으로 언급함.

○ “(중국에서는) 커팅이라고 분질을 하거나 새끼를 도려내서 키우는 품종들이 있어요. 그런 품종들 같은 경우에는 아주 제한 된 품종이기 때문에 다량으로 찾아요. 다음은 희귀 품종. 성장이 굉장히 더디거나 생명력이 약하거나. 이런 품목을 대량으로 찾아요.”

○ “그런 품목들은 흔히 금이라고 불려요. 무늬 금. 무늬가 들어가 있어요. 색깔이 좀 달라진다. 일종의 변이 종들 같은 경우인데 그런 수요에 대한 것을 공급이 못 맞춰 주고 있어요. 다음에 철화라고 해서 그것도 돌연변이가 생기는 것들. 그런 것도 대량으로 생산이 안 되니까 문제가 있고, ‘하월시아’라는 종류의 식물이 있는데. 그런 부분도 굉장히 성장이 더디고. 대량 재배가 안 되기 때문에 수요에 비해서 공급이 좀 딸리는 그런 품목들이 있습니다.”

(2) 다육식물의 품질 향상

✔ 국내에서 재배되는 다육식물의 품질이 현재보다 더 향상되어야 할 것으로 보임. 수출업체에서는 한국에서 재배된 다육식물이 일본에서 재배된 다육식물의 품질보다 떨어진다는 내용을 언급함.

✔ 일본 다육식물 재배농가에서는 소량으로 생산하되, 색깔을 예쁘고, 단단하게 재배하는 특성이 있기 때문에 중국 소비자들의 선호에 맞는 것으로 언급함. 반면 한국에서 재배되는 다육식물들은 품질보다 수량을 강조하는 경향이 있어서, 향후 중국 시장에서 영향력을 확대하기 위해서는 품질을 현재 수준보다 향상하는 것이 중요할 것이라는 의견을 언급함.

○ “퀄리티를 더 높여야 돼요. 그러니까 지금 중국 시장에서는 한국 물건보다 사실 일본 물건을 더 선호하고 있는 그런 변화가 일어나거든요. 일본은 대량 생산을 잘 안 합니다. 대신에 소량인데 작아도 굉장히 색깔을 예쁘게 한단든지. 물건을 아주 단단하게. 다육식물은 녹는다고 그러잖아요. 무른 상태가 아니라 아주 단단하고 예쁘고 이런 식의 것들을 다품종. 다품종으로 재배를 하니까 그런 걸 찾아 가는 그런 수요가 있어요. 그런데 한국 시장에는 중국 시장이 굉장히 많은 양들을 가져가게 되니까 대량 재배로 질보다 양으로 요새 나가는 그런 경향이 있거든요. 그런 면에 있어서 앞으로의 시장은 그런 퀄리티 문제에 있어서가 승부의 관건일 것이라고 생각합니다.”

3. FTA 체결과 향후 수출 전망

(1) 중국 시장의 향후 전망

- ✔ 다육식물 수출업체에서는 관세 인하가 되더라도 중국으로 수출을 하는 과정에서는 도움이 되지 않을 것으로 전망하는 것으로 보임.
 - “별로 도움이 안 되죠. 이게 FTA가 문제가 아니라 세관 통관, 검역 이런 문제로 못 나가고 있잖아요. 정식적으로 수입 허가나 되느냐 안 되느냐의 문제예요.”
- ✔ 또한, 관세감면보다는 수입업자에게 통관 명목으로 주는 수수료에 대한 문제를 지적함.
 - “정상 통관이 불가능인데 FTA가 무슨 상관입니까? 수수료는 부르는 게 값이고, (수출이) 정상적인 구조로 만들어진다면 관세가 할인되니까 아무래도 비용이 낮아지고 조금 더 경쟁력이 생기겠죠.”
 - “중국 FTA는 공산품 같은 것은 혜택이 있겠죠. 그런데 다육 같은 경우에는 통관 절차가 불투명하다 보니까 그게 제일 큰 문제입니다.”

(2) 중국을 제외한 다른 지역 시장의 향후 전망

- ✔ 유럽 등 중국을 제외한 다른 국가와 FTA가 체결이 된다면, 다육식물의 수출에 도움이 될 것으로 전망하는 의견들이 언급됨.
 - “(관세가 하락된다면 향후 전망에 대해) 유럽도 당연히 도움 돼요. 예를 들어서 1달러에 판매를 했는데, 관세 적용하고 통관이 되면 1.5달러로 들어가던 것들이 1.3달러로 낮아진다는 것이잖아요. 바이어들은 관세를 적게 내는 것이고, 한국산을 가져오는 게 이익이 있으니까 물량이 늘겠죠.”

4. 정책 건의사항

(1) 정상적인 경로로 추진 가능한 수출 프로세스 구축

- ✔ 다육식물 수출업체에서는 정상적으로 수출 가능한 프로세스를 구축하는 것이 필요하다는 의견들이 주로 언급되었음.
 - “우리도 농가에 있는 물건들을 정상적인 수출 라인을 통해서 공급을 하면, 수출 물량을 안정적인 공급도 되고, 가격도 방어 할 수 있고요.”
 - “다이공을 비롯한 개인들이 비밀로 왔다 갔다 하는 것은 문제가 많이 생겨서 다육식물 수출 시장 자체가 죽어 버리고 있어요. 구매를 희망하는 사람이 10이라고 가정 하면, 합법적으로 수출로 구매할 수 있는 분량은 2도 안될 거예요. 나머지 8이상은 불법적인 루트를 통해서 진행하죠.”

(2) 중국 현지에 직판장 건립

- ✔ 일부 수출업체에서는 정부차원에서 주도해서 중국 현지에 직판장이 설치되어야 한다는 의견이 언급되었음. 직판장이 설치된다면, 밀수입자에 의한 불법 경로에 의한 수출을 방지할 수 있고, 또한 국내 다육식물 재배 농가들은 안정적으로 중국에 수출을 할 수 있기 때문에 가격 하락 방지 등 다양한 긍정적 요인들이 작용 될 수 있을 것으로 전망함.
 - “최소한 중국 현지 내에 직판장이 하나 생겨서 판매를 할 수 있다면 그 사람들(밀수입자)도 한국까지 방문해서 먼 길 찾아다니고 돌아다닐 필요가 없겠죠.”
 - “우리도 농가에 있는 물건들을 우리가 가지고 있는 정상적인 수출 라인을 통해서 공급을 해 주면 안정적인 공급도 되고, 가격도 방어 할 수 있고요.”
 - “다육식물 직판장은 규모가 어느 정도로 큰 규모로 나와야 할 것 같아요. 중국 현지에서 최소한 2,000평에서 4,000평 이상의 대형 규모로 나와야 돼요. 한국에 있는 농가들의 물건들은 설치된 직판장에 갖다 놓고 판매를 하면, 가격 하락을 방어하고, 수출 물량을 조달할 수 있을 것 같아요. 중국에서 주문하는 다육식물이 기본적으로 3~4천개씩 주문하잖아요.”

(3) 품종 개발

- ✔ 일부 수출업체에서는 선인장다육식물연구소를 비롯한 다양한 연구기관에서 신품종개발에 관한 연구를 진행하고 있다고 언급함. 수출업체에서는 현지 소비자들이 선호하는 색상, 모양 등을 고려해서 품종들이 더 개발되어야 할 것으로 언급함.
- “품종 개발은 어느 나라든지 꾸준히 해야 해요. 우리도 선인장다육식물연구소에서 품종을 개량해서 나오는 품목도 있어요. 그 다음으로 수출하고자 하는 지역의 선호도를 파악해서 거기에 맞게 작물을 집중적으로 개량을 해야죠.”
- “예를 들어 일본 사람들은 빨강거나 분홍빛 계열을 좋아하고, 중국 사람은 빨강고 이파리 모양이 둥근 것을 좋아해요. 나라마다 (선호도가) 달라요.”

Ⅲ. 전문가 자문

1. 본 조사 결과에 대한 의견

- ✔ 생산과정에서의 애로사항 중 ‘품종 선택’과 ‘가격 동향’은 같은 맥락으로 보아야 할 것임. 다육은 대량 번식이 잘 되는 종으로 신품종이 초기에 고가로 시장에 판매되며, 이 품종이 대량재배를 통해 최종 판매가가 폭락하는 데에 6~7개월이 소요됨. 따라서 품종 선택의 어려움은 급변하는 시장가격 변동 속에서 수익성 있는 품종을 선택해야 하는 데에서 발생하는 어려움임.
- ✔ 종자 발아 기술, 수분 증발 방지 기술 등이 본 설문에 추가되지 않은 것이 다소 아쉬움.
- ✔ 수출과정에서의 애로사항으로 가격 경쟁력에 대한 언급이 있는데, 구조적으로 한국산이 가격 경쟁력을 갖추기 어렵다고 판단됨. 다육식물은 소비자에게 ‘최종 소비재’로 판매되는 것이 아니라 중국 현지 생산 농가에 ‘신품종을 판매하는 형태로 진행됨. 다육 식물의 번식력과 손쉬운 생산과정을 고려할 때 최종 소비자 시장에서 중국에서 대량 증식된 상품과 경쟁하기에는 다육 상품의 빠른 가격 폭락 주기를 고려할 때, 운송/물류비가 포함되는 한국산의 가격 경쟁력은 낮을 수밖에 없음.

2. 기술적 측면

- ✔ 수출 경쟁력을 갖추기 위해 가장 중요한 기술은 조직 배양 증식 등 새로운 품종 개발과 품목 선정이 필요함.
- ✔ 중국은 자체 생산 비중을 늘리면서 가격 경쟁력을 갖추게 될 것이므로, 중국에서 쉽게 생산하지 못하는 품목을 선정하기 위한 노력이 필요함.
- ✔ 중국에서 비슷한 작물을 재배하더라도 품질 면에서 월등한 품종을 생산하도록 해야 함. 그런 면에서 순화(hardening)하지 않으면, 수출 과정에서 품종이 쉽게 상할 수 있으므로, 수확 후 관리 단계에서 조직이 단단해지도록 하기 위해 순화가 필요함.
- ✔ 다육식물의 가격 경쟁력은 희귀성에 의해 결정되므로, 육종이 매우 중요. 정부 차원에서 연구 과제라라도 육종을 장려해야 함. (비록 얼마 못가 번식을 통해 중국에서 유사한 품종이 나오더라도 선점하는 방식이 필요)
- ✔ 다육식물의 색상이 가을에는 빨간색으로 가장 좋을 때이나, 다른 계절에는 그렇지 못함. 인공광을 이용한 착색 기술이 필요함. 색상 측면에서의 경쟁력도 필요하다고 봄.

3. 수출 경쟁력 측면

- ✔ 체계적인 수출이 가능하도록 하는 정부 차원의 대응방안 마련 필요
- ✔ smart farm 등과 연계하여 하우스를 자동화하고, 언제 어디서나 하우스의 온도와 습도를 파악할 수 있는 기술 등이 가격적인 면에서도 괜찮아져, IT화, 자동화에 대응할 수 있는 상황이 되고 있으므로 이에 대한 활성화 방안 마련 필요
- ✔ 증식이 쉽지 않은 품종을 개발할 수 있도록 하는 연구개발비도 책정되어야 할 것임.



5. 절화류

(본 조사는 절화류 중 장미를 위주로 하였음.)

I. 선행 연구

1. 중국 화훼산업 현황

✓ 중국의 화훼산업은 확대 추세임.

- 화훼기업이 대형화되는 추세
- 중국의 화훼류 소비는 최근 지속적인 경제성장과 소득향상으로 국내 수요가 빠르게 증가
- 중국의 장미 재배면적과 판매액은 확대 추세에 있음.

✓ 대중국 화훼수출은 2008년까지 급증하였으나 이후 침체

- 난과 양란이 수출을 주도하고 있으며, 절화 장미는 아직 시작 단계임.

✓ 중국은 장미를 네덜란드와 에콰도르 등지에서 수입하고 있음.

- 한국으로부터는 중국에서 재배되지 않는 신품종이나 희소성이 높은 품종들을 수입하고 있음.

2. 기술경쟁력 비교

✓ 장미의 품종 육성과 종자보급

- 우리 농가는 대표적인 우량품종 개발 미흡
- 다양한 품종을 농가에 보급하고 있으나 획기적인 대표품종 부재
- 일본시장용 품종에 치중되어 일본의 경기의 영향이 큼(농가 불안)
- 보급을 담당하는 묘목업체의 규모가 영세하여, 마케팅 능력과 건전묘 생산 기술 부족

✓ 재배 및 유통단계

- 양액관리 및 병해충 방제 미흡으로 상품 생산율 감소
- 수확 후 관리기술 및 선별기술 미흡으로 수출 상품성 불균일 및 소규모(1,000평 이하) 농가에서는 선별, 저장 및 수송 등 품질관리가 미흡하여 수출 곤란
- 병해충 방제를 위한 과다한 농약 사용

✓ 기술개발 방향

- 육종 : 형질전환기술을 이용한 화색변이 및 특이형질 보유 품종 육성
- 재배 : 품질 향상과 생산비 절감, 천적이용 병해충 방제체계 구축
- 수확 후 관리 : 습식 유통 및 선도유지용 전처리제 개발

II. 생산 농가

1. 절화류 조사 대상 농가 재배 현황

(1) 최근 3년간 절화류의 주요 재배 품종

✓ 절화류 생산 농가(n=20)에서 최근 3년간 재배하는 품종으로 '헤라'를 비롯해서 40개의 품종이 언급되었음.

✓ 주요 재배품종으로 언급된 품종은 '헤라', '미스홀랜드', '블루트', '지니' 등이었음.

[표4-1. 절화류의 주요 재배 품종]

주요 품종	사례 수	%	주요 품종	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0			
헤라	(5)	25.0	엑셀런트	(1)	5.0
미스홀랜드	(3)	15.0	나이팅게일	(1)	5.0
블루트	(2)	10.0	버블림	(1)	5.0
지니	(2)	10.0	퍼플리리리카	(1)	5.0
타라	(2)	10.0	파티젠	(1)	5.0
그린나오미	(2)	10.0	핑크하트	(1)	5.0
피치벨리	(2)	10.0	어피니티	(1)	5.0
파스텔프레쉬	(2)	10.0	썸머파티	(1)	5.0
슈퍼신선산	(2)	10.0	비스트	(1)	5.0
R7	(2)	10.0	웨딩케이크	(1)	5.0
도미니카	(2)	10.0	엔티컬	(1)	5.0
오션송	(2)	10.0	마루시아	(1)	5.0
비탈	(2)	10.0	카레저	(1)	5.0
클립리카	(1)	5.0	이구아나	(1)	5.0
햇살	(1)	5.0	부르투	(1)	5.0
핑크파리	(1)	5.0	코렌자	(1)	5.0
레가토	(1)	5.0	이글	(1)	5.0
오파라	(1)	5.0	비블	(1)	5.0
레드폴	(1)	5.0	아주아	(1)	5.0
사만트	(1)	5.0	부로로	(1)	5.0

[Base: 전체(n=20), 복수응답기준]

(2) 절화류의 연평균 재배량

- ✓ 절화류의 재배량은 연평균 약 43,100송이 가량이었음.
- ✓ 품종별로 '마루시아', '타라', '지니', '블루트' 등이 다른 품종에 비해 상대적으로 많이 재배되는 것으로 나타남.

[표4-2. 절화류의 주요 재배 품종]

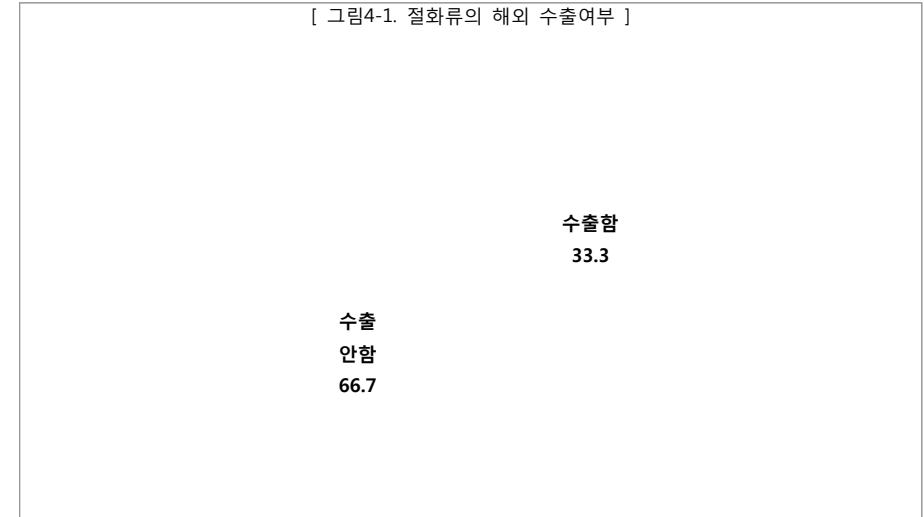
주요 품종	사례 수	재배량 (천송이)	주요 품종	사례 수	재배량 (천송이)
■ 전체 ■	(20)	43.1			
헤라	(5)	34.3	엑설런트	(1)	36.4
미스홀랜드	(3)	25.7	나이팅게일	(1)	31.5
블루트	(2)	107.0	버블림	(1)	31.5
지니	(2)	101.3	퍼플리리스카	(1)	47.6
타라	(2)	151.3	파티젠	(1)	31.5
그린나오미	(2)	31.5	핑크하트	(1)	21.0
피치밸리	(2)	17.0	어피니티	(1)	42.0
파스텔프레쉬	(2)	31.9	썸머파티	(1)	35.0
슈퍼신선산	(2)	35.4	비스트	(1)	30.0
R7	(2)	44.1	웨딩케이크	(1)	6.0
도미니카	(2)	28.5	엔티컬	(1)	6.0
오션송	(2)	11.8	마루시아	(1)	200.0
비탈	(2)	51.0	카레저	(1)	8.0
클럽리카	(1)	49.0	이구아나	(1)	20.0
햇살	(1)	70.0	부르투	(1)	42.0
핑크파리	(1)	14.0	코렌자	(1)	8.0
레가토	(1)	9.0	이글	(1)	69.0
오파라	(1)	8.0	비블	(1)	69.0
레드폴	(1)	63.0	아주아	(1)	8.4
사만트	(1)	23.1	부로로	(1)	4.9

[Base: 전체(n=20), 복수응답기준]

(3) 절화류의 해외 수출여부

- ✓ 주요 재배품종별로 최근 3년간 해외로 수출을 했다고 응답한 비율은 33.3%로 나타남. 반면에 수출을 하지 않은 것으로 응답한 비율은 66.7%임.

[그림4-1. 절화류의 해외 수출여부]



[Base: 전체(n=20), 단위: %]

(4) 연평균 중국 수출 목적의 재배량과 2016년 재배계획량

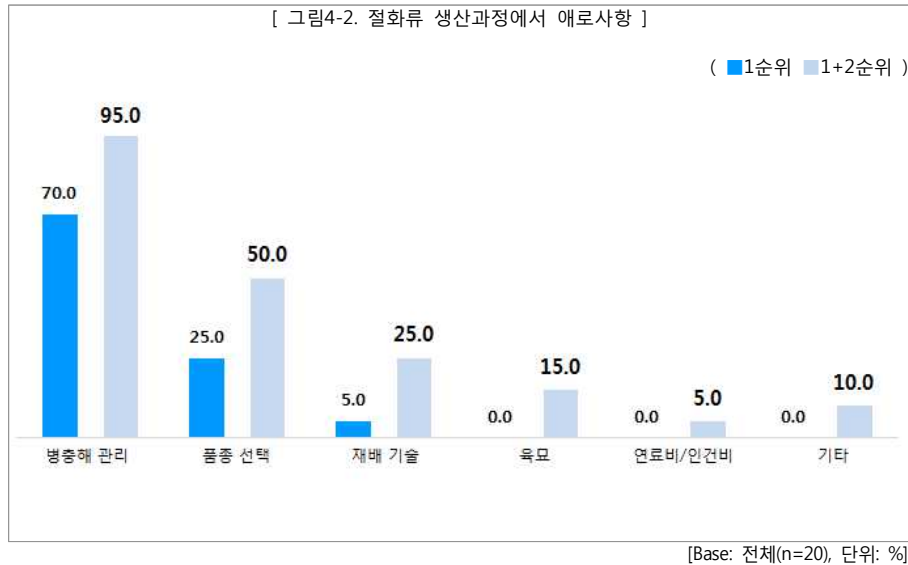
- ✓ 수출 경험이 있는 농가 중 중국에 수출한 경우는 3개 농가로 조사되었으며, 평균적으로 최근 3년간 중국 수출 목적 재배량은 13,500송이로 나타남.
- ✓ 또한 2016년 중국 수출 목적의 재배 계획량은 13,500송이로 나타남.

2. 단계별 애로사항

(1) 절화류 생산과정에서 애로사항

✓ 절화류 생산 농가가 생산과정에서 겪는 애로사항으로 '병충해 관리'가 70.0%로 가장 높게 나타났다, 다음으로 '품종 선택'(25.0%), '재배 기술'(5.0%)등의 순으로 나타남.

✓ 복수응답 기준에서도 '병충해 관리'(95.0%), '품종 선택'(50.0%), '재배 기술'(25.0%)이 높게 나타났으며, 그 외에 '육묘'(15.0%), '연료비/인건비'(5.0%) 등이 언급됨.



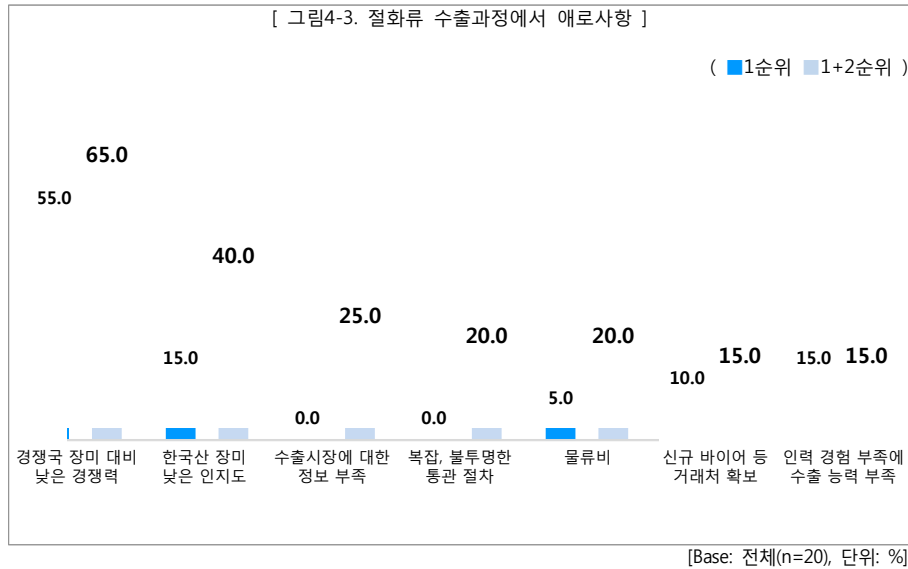
✓ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답내용	구체적 이유
병충해 관리	응애벌레 대응의 어려움 “응애벌레 관리가 잘 안돼요. 약이 잘 안 들뿐더러, 죽지도 않아요.” “충은 농약 아니고는 방법이 없어요. 오로지 약으로 방제할 수밖에 없어요.” 인체에 무해한 농약 개발 “인체에 유해하지 않은 그런 농약을 개발해주면 참 좋겠어요” 고독성 농약 사용 규제 “고독성 농약은 잘 들었는데 (규제로)단종 시켜서 방제는 안 되고, 농약비용은 계속 지출하는 악순환이 반복 돼요.”
품종선택	소비자 수요 및 경쟁력 판단 어려움 “품종을 선택했다가 경쟁력이 없다고 판단이 되면 다시 바꿔야 해요. 그러면 돈이 많이 들어요. 어떤 품종을 선택했는데, 재배도 어렵고, 채화해서 시장에 나갔는데 가격이 안 받쳐준다고 하면 할 수 없잖아요. 이걸 뽑아야지요”
재배기술	온도유지 등 시설 관리 문제 “그나마 겨울은 인위적으로 조절이 가능한데, 여름에는 시설이 없는 상황에서는 제어를 할 수 없어요. 물의 온도를 낮추거나, 하우스 시설 내에 온도를 최대한 낮추는 방법, 냉난방 시설을 해서 낮추는 방법 등이 있는데, 시설 투자 비용이 상당히 많이 들어가요. 여름에는 꽃 품질이 제일 저하되는 시기예요.”

(2) 절화류 수출과정에서 애로사항

✓ 절화류의 수출과정에서 겪는 애로사항으로 '경쟁국 장미 대비 낮은 경쟁력'이 55.0%로 높게 나타남.

✓ 복수응답 기준에서도 '경쟁국 장미 대비 낮은 경쟁력'(65.0%)이 가장 높고, 다음으로 '한국산 장미에 대한 낮은 인지도'(40.0%), '수출 시장에 대한 정보 부족'(25.0%)등의 순으로 나타남.

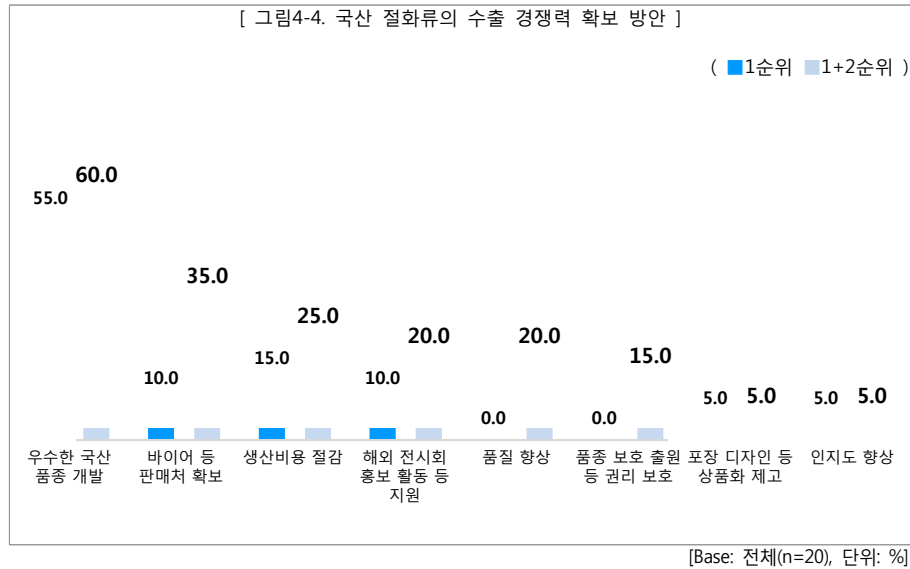


✓ 심층인터뷰를 통해서 다음과 같은 내용들이 언급되었음.

응답내용	구체적 이유
경쟁국 장미 대비 낮은 경쟁력	농가들의 인식부족 “농가들이 최고의 품질, 병해충이 없는 걸 보내줘야 하는데, 안일한 생각으로 보내서 (바이어들이) 품질에 대한 클레임 발생 경험 있어요.” 에콰도르 등 남미산 장미 대비 낮은 경쟁력 “우리나라에서 장미 생산해서 일본으로 들어가는 것과 남미지역 특히 에콰도르에서 생산해서 일본으로 들어오는 꽃을 비교해보면 품질 차이가 엄청 나요. 계절 차이가 거의 없고, 온도대가 거의 비슷한 고산지대에서 생산하다 보니까 인력이나 비용이 많이 안 들어가는 거예요. 꽃이 당연히 크고 품질이 좋아질 수밖에 없죠.”
신규 바이어 등 거래처 확보	바이어 발굴 어려움 “진짜 구매하러 오겠다는 바이어가 있으면 컨택하면 되는데 컨택이 쉽지 않아요.” 바이어에 대한 신뢰가 어려움 “외국에 있는 사람이 우리 물건을 팔아주는 입장인데, 사실 믿고 활동할 수 있는 그런 (신뢰가) 어려운 실정이지요.”
물류비	수출과정에서 발생하는 물류비용의 부담 “이게 어설프게 수출을 해서는 적자가 나요. 아예 물량이 많이 나와서 40피트를 꽉꽉 채워서 가지 않는 이상 굉장한 어려움이 있어요.” 지출비용의 문제 “선별 과정부터 들어가는 비용이 상당히 커요. 일부 지원으로 보조는 되는데, 소득을 창출해서 이익이 생기지는 않아요.”
가격 경쟁력	중국산 장미 대비 낮은 가격 경쟁력 “중국의 쿤밍도 장미를 키우기에는 굉장히 좋은 도시예요. 연중 영하로 떨어지는 시기도 없고, 반면 우리나라는 한번 온도 떨어지면 영하 18도, 20도로 떨어지는데 가온해서 영상 20도로 맞춰서 생산하려하니 얼마나 비용이 많이 들어가요, 그런데 거기는 온도 유지를 위한 비용 지출이 없고 가격이 싸죠.”

(3) 국산 절화류의 수출 경쟁력 확보 방안

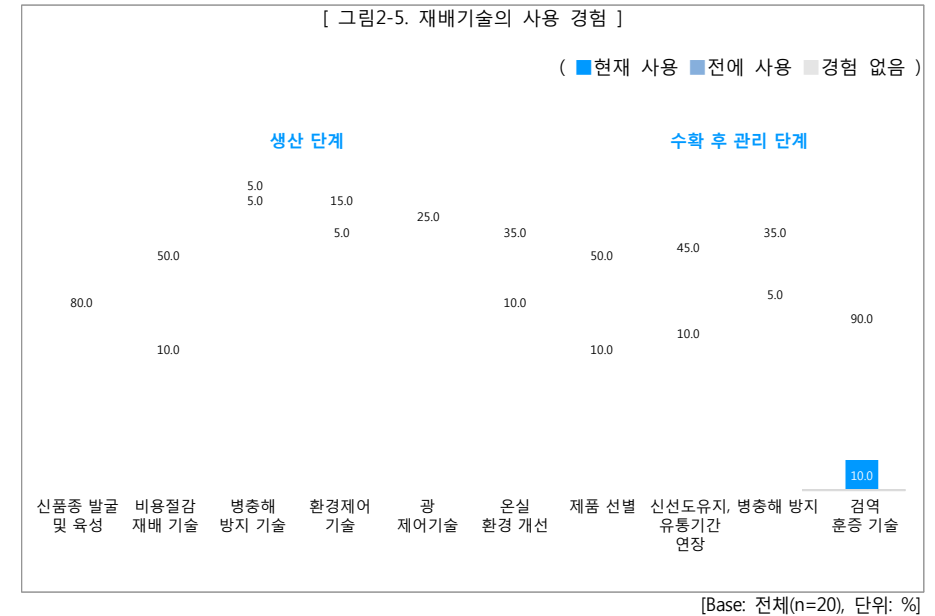
- ✓ 절화류의 수출 경쟁력 확보방안으로 '우수한 국산 품종 개발'(55.0%)에 대한 의견이 가장 높게 나타남.
- ✓ 복수응답 기준에서도 '우수한 국산 품종 개발'(60.0%)이 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '바이어 등 판매처 확보'(35.0%), '생산비용 절감'(25.0%) 등의 순으로 나타남.



3. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

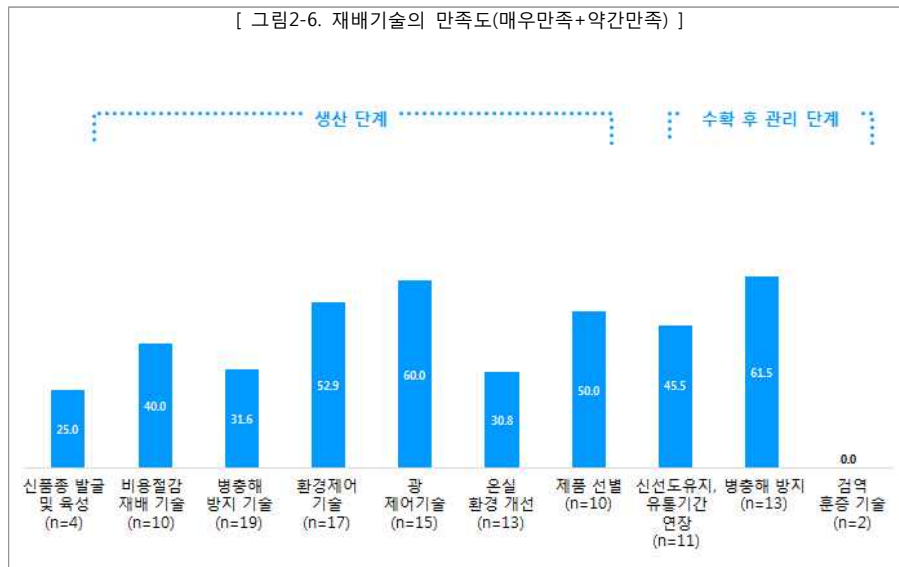
- ✓ 절화류 생산 농가에서는 재배기술 중 '병충해 방지 기술'(90.0%), '환경제어 기술'(80.0%), '광 제어기술'(75.0%)을 사용하고 있는 것으로 응답한 비율이 높았음.
- ✓ 반면에 '검역 훈증기술'(10.0%), '신품종 발굴 및 육성'(20.0%)기술은 사용한 경험이 상대적으로 많지 않았음.



재배 기술 내용		
생산단계	신품종 발굴 및 육성	신품종 발굴 및 육성
	비용절감 재배 기술	비용절감 재배 기술
	병충해 방지 기술	병충해 방지 기술
	환경제어 기술	환경제어 기술
	광 제어기술	광 제어기술
수확 후 관리단계	온실 환경 개선	온실 환경 개선
	제품 선별	제품 선별
	신선도유지, 유통기간 연장	신선도유지, 유통기간 연장
	병충해 방지	병충해 방지
	검역 훈증 기술	검역 훈증 기술

(2) 재배기술의 만족도

- ✓ 절화류의 재배 기술 중 '광 제어기술'과 '병충해 방지'기술에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.
- ✓ 반면에 '검역 훈증기술', '신품종 발굴 및 육성' 기술은 다른 재배기술에 비해 상대적으로 만족도가 낮은 것으로 나타남.



[Base: 기술 사용경험 있음(전에 사용+현재 사용), 단위: %]

(3) 재배기술의 만족 이유

- ✓ 재배기술에 대해 만족하는 이유는 언급되지 않았음.

(4) 재배기술의 불만족 이유

- ✓ 절화류의 재배기술 중 '병충해 방지 기술'과 '온실 환경 개선' 기술에 대해 불만족하다는 응답이 상대적으로 높게 나타남.

재배기술	불만족 이유
병충해 방지 기술	효과가 적음, 기술의 불안정
온실 환경 개선	비용 증가, 기술의 불안정
환경제어 기술	기술의 불안정, 사용이 불편함
광 제어기술	비용 증가, 기술의 불안정, 사용이 불편함
신품종 발굴 및 육성	기술의 불안정
비용절감 재배 기술	기술의 불안정
신선도 유지, 유통기간 연장	-

(5) 개선이 필요한 재배 기술

- 심층인터뷰에서 '신품종 발굴 육성'은 '국산 품종에 대해 상대적으로 단가가 낮게 책정되어 이에 대한 개선이 필요하다고 언급함.
- 그 외에 장미 모종에 대한 '로열티 지급문제'가 개선되어야 할 것으로 언급됨.

재배기술 (n=3)	개선이 필요하다고 생각되는 이유
병충해 방지	작은 병충해 발생에 의한 재배 어려움 "다 없어지는 게 아니라 금방 또 발생이 되요. 알을 비롯해서 여러 가지가 있어요." 고독성 농약 사용 규제 "농약을 사람이 직접 뿌리는 게 아니고, 방제기를 이용해서 혼증하는 상황인데, 방제의 탁월함이 있다면, (규제를) 풀어줘서, 병충해를 방제하는 어려움이나, 수고를 많이 덜어주면 좋겠어요."
신품종 발굴 육성	국산 품종에 대한 상대적으로 낮은 단가 "국내에서 생산되는 국산모종들은 가격형성이 안되요. 왜 그렇게 되었는지 잘 모르겠는데, 그러다 보니, 농가들은 대부분 로열티를 주고 외국산 모종을 심거든요 그렇다고 국산모종이 나쁜 것도 아니고 생산량이 더 우수한 경우도 있는데, 가격 자체를 외산 모종보다 낮게 쳐줘요."
로열티 문제	로열티 비용 지출에 의한 농가 부담 "로열티가 문제가 되거든요. 한 주당 보통 1430원이 지출이 되요."

4. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

- 절화류 생산 농가(n=20)가 생산 단계에서 '병충해 방제 기술', '난방시설 교체'를 통해 경영비를 절감하는 기술이 언급됨.
- 그 외에, '칠러방식을 활용한 공기 냉각 기술', '제습기 설치에 의한 온도 습도 관리', '이산화탄소의 인위적 공급'을 통해 경영비를 절감하는 것으로 언급함.
- 품질 향상을 위해 '미생물 활용을 통한 관리', '이산화탄소의 공급으로 병충해 발생 억제'한다 등의 의견이 나타남.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
병충해 방제 기술	병충해 관리 약제방법을 알고 사용함	-
미생물 활용을 통한 관리	-	품질도 좋고, 식재비 교체시 비용이 절감됨
보온시설	농업기술센터 등에서 지원을 받아서 했고 30% 이상 절감되었다. 냉해방지	-
칠러 방식	-	급냉각 방식으로 찬물을 이용해서 공기를 냉각시키는 기술
제습기 설치	봄, 가을 병충해 발생을 줄이기 위한 온도 습도 관리	-
CO2 공급	CO2를 인위적으로 공급을 함으로서, 생산량 2~30% 증가	품질, 병충해에 모두 도움이 되며 CO2를 공급해서 병충해 발생 억제
겨울철 난방시설 교체	전에는 기름, 현재는 전기로 사용해서 연료비 절감	-

(2) 수확 후 관리 단계

- 수확 후 관리 단계에서는 '선별기 보유'를 통해 인건비를 낮춰 경영비를 절감하는 것으로 나타남.
- 물올림 처리와 관련한 기술로 '황산알미늄을 사용해서 PH를 낮춘 물을 사용', '채화 이후 30분 이내 물올림 처리 실시' 등 다양한 노하우에 의해 경영비를 절감하는 것으로 나타남.

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
선별기 보유	인건비 등 지출 비용 감소	-
채화 후 물에 담근다	채화 후 공기에 노출이 되더라도 황산알미늄을 사용해서 PH를 4.0으로 낮춘 물을 사용하면 만개하는 비율이 높아짐	-
전처리	전처리 여부에 따라 수확량 차이가 많다. 물올림 되는 부분에서 상품성 가치가 결정됨	-

5. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

- 생산 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로는 '신품종 개발', '병충해 관리', '기술 개발' 등 다양한 의견이 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0
▲ 신품종 개발		
신품종을 개발했으면 한다	(4)	20.0
우수한 품종을 개발했으면 한다	(2)	10.0
가격 등락이 심하다	(2)	10.0
국산 품종의 고급화가 필요하다	(1)	5.0
▲ 병충해 관리		
병충해 관리 기술을 개발했으면 한다	(4)	20.0
응애약 살포가 아닌 작물의 뿌리에 흡수될 수 있는 병충해 방지를 위한 개발이 이루어졌으면 한다	(1)	5.0
양액재배/수형관리가 기후 등의 환경적인 요인을 따라가지 못한다	(1)	5.0
▲ 기술 개발		
포장 기술이 개발됐으면 한다	(1)	5.0
선별 기술이 개발됐으면 한다	(1)	5.0
보조 사업이 확대됐으면 한다	(1)	5.0
▲ 기타		
국산 품종인데도 로열티를 받는다	(2)	10.0
개발된 신품종을 신속하게 알려줬으면 한다	(1)	5.0
가격 경쟁력이 떨어진다	(1)	5.0
가격이 너무 낮다	(1)	5.0
지원되는 품목에 따라 소득이 차이가 난다	(1)	5.0
선호도가 낮다	(1)	5.0
경쟁력이 낮다	(1)	5.0
농민의 기술 습득 정도에 따라 다르다	(1)	5.0
없다	(5)	25.0

(2) 수확 후 관리 단계

- ✓ 수확 후 관리 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술로 '농약비 인하', '품종 특성에 대한 이해'와 관련된 의견들이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0
농약 비용을 인하했으면 한다	(1)	5.0
시스템 관리 시 품종의 특성을 잘 몰라 수확할 때 어려움이 있다	(1)	5.0
없다/모름	(18)	90.0

(3) 수출 단계

- ✓ 수출 단계에서는 '가격 경쟁력'에 관련된 의견들이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0
수출국의 가격이 너무 저렴하다	(1)	5.0
경쟁력이 낮다	(1)	5.0
없다	(18)	90.0

6. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

- ✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '지원금 확대'를 비롯한 다양한 의견이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0
▲ 지원금 확대		
정책 사업이 지속적으로 이루어졌으면 한다	(1)	5.0
면세유 증유로 인해 단가가 상승한다	(1)	5.0
에너지를 절감할 수 있는 지원을 했으면 한다	(1)	5.0
▲ 기타		
일반 채소와 장미류에 사용하는 농약이 구분돼서 개발됐으면 한다	(1)	5.0
수출 단가가 맞지 않는다	(1)	5.0
시장성이 낮다	(1)	5.0
판매 유통에서 시장성 재고에 관심을 가지고 지켜봐야한다	(1)	5.0
인지도가 낮다	(1)	5.0
없다	(14)	70.0

(2) 수확 후 관리 단계

✓ 수확 후 관리 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '유통 환경 개선', '지원 정책 확대'와 관련된 의견들이 나타남.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0
▲ 지원 정책 확대		
품질 개선과 관련한 사업에 대해 정부의 부담이 커졌으면 한다	(1)	5.0
시점에 맞춘 지원 시점이 필요하다	(1)	5.0
자자체 지원과 관련해서 개수대로 따진다	(1)	5.0
▲ 기타		
판로를 개척해줬으면 한다	(1)	5.0
정책의 일관성이 부족하다	(1)	5.0
화훼 경매시장이 더 활성화되었으면 한다	(1)	5.0
전기 요금이 비싸다	(1)	5.0
수도 요금이 비싸다	(1)	5.0
생산성이 낮다	(1)	5.0
꽃에 대한 인식 개선을 위한 정책이 필요하다	(1)	5.0
생활 곳곳이에 대한 활성화가 필요하다	(1)	5.0
없다	(17)	85.0

(3) 수출 단계

✓ 수출 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '지원금 확대', '판로 확대'와 관련된 의견들이 주로 언급되었음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(20)	100.0
▲ 지원금 확대		
연구 개발비를 지원했으면 한다	(1)	5.0
물류비를 지원했으면 한다	(1)	5.0
▲ 판로 확대		
판로를 개척해줬으면 한다	(1)	5.0
수출망을 넓였으면 한다	(1)	5.0
판매 전략을 세워줬으면 한다	(1)	5.0
▲ 기타		
물류비용이 비싸다	(2)	10.0
변화가 느리다	(1)	5.0
가격 안정성을 확보했으면 한다	(1)	5.0
노력한 만큼의 대가가 없다	(1)	5.0
바이어가 다변화됐으면 한다	(1)	5.0
재활용 제도를 폐지했으면 한다	(1)	5.0
수출 후 결제가 너무 느리고 알 수 없다	(1)	5.0
시설비를 지원했으면 한다	(1)	5.0
수경재배 초기 시설 비용을 지원했으면 한다	(1)	5.0
없다	(9)	45.0

Ⅲ. 유통/수출업체

1. 수출 과정에서 발생하는 애로사항

(1) 낮은 가격 경쟁력

- ✓ 한국산 절화류가 수출되는 과정에서 발생하는 애로사항으로 수출업체들은 가격 경쟁력과 낮은 인지도를 언급함.
- ✓ 일부 수출업체에서는 주로 항공편으로 수출하고 있기 때문에 운송비용에 대한 부담이 큰 것으로 나타남.
- ✓ 그 외에 통관비용, 각종 세금 등 수출을 진행하는 과정에서 지출되는 비용이 많고, 항공편으로 단시간 내 운송을 하더라도 운송과정에서 신선도가 저하되어 상품성이 하락하는 경우가 있다는 의견이 언급됨.
 - “중국으로 가는 데 가장 큰 문제는 가격 경쟁력이거든요. 그러니까 수출이라는 것이 내수보다 더 많은 비용이 들어가는 거잖아요. 지금 저희들은 비행기로 갑니다. 중국으로 수출되는 양이 (많지 않기 때문에) 현재 컨테이너 배이스가 아직 안 되고, 내륙 운송비도 만만치 않고. 다음에 중국 정부에서 부과하는 통관비, 세금도 있습니다.”
 - “아무리 중국의 프리미엄 시장을 공략한다고 해도 가격 경쟁력에서 문제가 되죠. 한국산 절화류가 인지도도 없고, 물류비부터 시작해서 통관비 등 지출비용도 많이 들어가는 구조고, 게다가 국내에 있는 것보다 (광공급 등이 원활하게 진행되지 않기 때문에) 품질이 좋아질 수 없어요. 최소한 2일~3일 정도 운송과정에서 소요되는 시간이 있잖아요. 아무리 냉장으로 운송해도 내수용으로 판매되는 것 보다 품질이 안 좋아질 가능성이 높은 거죠.”
- ✓ 국화는 일본에서 연간 15억 송이 가량을 소비하지만, 국내에서는 보조금을 받아서 수출할 수 있는 물량은 1,000만 송이 수준에 불과한 것으로 언급되었음.
 - “일본에서는 연간 국화 소비량이 15억 송이입니다. 그 중 3억 송이를 말레이시아에서 들어옵니다. 우리나라에서 일본으로 수출하는 물량은 천만 송이 정도 되요. 생산해서 수출 할 수 있는 범위가 그 정도밖에 안돼요. 그것도 보조금 받아야 가능해요.”

(2) 중국산 절화류와 국내 절화류의 유사한 품종 재배

- ✓ 중국에서는 현지에서 생산되는 절화류의 재배량이 많고, 재배되는 품종은 한국산 절화류와 유사한 품종들이 많은 것으로 언급함.
- ✓ 중국산 절화류는 품종의 특성상 한국산 절화류와 비슷하기 때문에 굳이 많은 비용을 지불하면서 한국산 절화류를 찾지 않을 것으로 보고 있음. 중국에서는 현지에서 재배되지 않는 품종들을 주로 수입하는 것으로 언급함.
 - “우리가 생산하는 품종들을 중국 현지에서도 워낙 더 많이 생산을 하고 있기 때문에 굳이 더 많은 돈을 주면서 한국산 절화류를 수입할 이유가 없죠. 중국에서 절화류를 수입한다고 하더라도 유사한 품종이 있는 한국산보다는 중국에 없는 품종을 선택해서 수입하죠.”

(3) 한국산 절화류의 인지도

- ✓ 수출업체에서는 일본과 러시아에서 오랫동안 수출경력을 가지고 있고, 이로 인해 현지 소비자들 사이에서 브랜드에 대한 인지도가 있는 것으로 언급하고 있음.
- ✓ 반면 중국에서는 가격경쟁력이 낮고, 상대적으로 인지도가 낮은 것으로 언급함.
 - “일본은 지금 20년 이상 수출을 했기 때문에 인지도가 꽤 있다고 보죠. 박스가 좀 특이하거든요. 장미 그림이 아닌 스타킹 그림이 있어요. 그래서 일본 현지에서는 스타킹 박스라고 이야기 할 정도로 인지도가 꽤 있어요. 러시아도 마찬가지입니다. 반면 중국으로는 인지도가 없어요.”

2. 수출 경쟁력 확보방안

(1) 해외 시장 현황 파악

- ✓ 수출업체에서는 절화류의 수출경쟁력을 확보하기 위해서 해외 시장의 현황을 파악하는 것을 중요한 과제로 인식하는 것으로 보임.
- ✓ 해외 시장 현황 파악은 수출을 진행하면서 현장에서 부딪치고 문제를 해결하면서 노하우를 획득하면서 해외 시장 현황을 파악하는 것으로 언급했으며, 중국 등 새로운 시장으로 수출하기 위해서는 관련 정보가 많지 않기 때문에 전략 수립과정에서 애로사항이 있는 것으로 보임.

- “중국 시장에 대한 정보가 없어요. 중국으로 수출을 하려고 하니까 중국 시장이 어떤 상황인지 자료가 없어요. 2009년에 조사한 것 하나 있어요. 시장에 대한 정보들이 제대로 없으니까 (어떻게 해야 할지 모르겠어요).”
- “수출을 하는 절차, 과정 이걸 아무 것도 아니에요. 어차피 그냥 하면 되는 거니까. 일본, 러시아도 하고 있으니까 절차는 모르는 것도 아닌데 아무래도 (중국은) 잘 모르겠고, 어렵더라고요.”
- “(중국 시장에 대한 정보는) 우리가 전시회 때 가서 직접 봐요. 일본이나 러시아는 직접 현장에서 우리가 부딪치고 발로 뛰었으니까 알죠.”

(2) 신규 바이어 발굴

- ✔ 또한 신규 바이어 발굴이 필요한 것으로 언급함. 처음 해외로 수출을 시작하는 시점에서 수출 업체 차원에서 바이어를 찾는 것이 어렵기 때문임.
- ✔ aT, 한국무역협회 등 유관 기관에서 사전에 바이어를 발굴해서 바이어 정보에 대한 문의가 있을 때, 적절한 대응을 할 수 있도록 관리하는 시스템이 필요한 것으로 언급함.
- “바이어 찾는 것도 문제예요. 처음 중국에 가서 수출 해야겠다고 한들 누구를 만나야 할 것인지. AT, 무역협회 혹은 해외 지사에서 바이어들을 사전에 관리해서 화웨이 수출을 문의를 하면 기관에서 어떤 바이어를 소개 시켜줄까? 이런 식으로 연결해주면 참 좋겠다는 생각을 했어요. 그런 것들이 잘 안 되는 것 같아요.”

3. FTA 체결과 향후 수출 전망

- ✔ 수출업체에서는 FTA에 의한 관세 혜택이 수출에는 큰 영향이 없을 것으로 언급하고 있음.
- ✔ FTA 체결 이전에도 상대적으로 꽃 소비가 많은 5월에는 카네이션 등 중국산 철화류가 국내로 많이 유입되고 있었다는 점을 언급함.
- “수출하고는 크게 영향이 있을 것 같지는 않습니다. FTA 전에도 많이 들어왔고. FTA 후에도 크게 조건들이 변하는 것들이 별로 없어요. 특히 중국에서 우리나라로 많이 들어 왔어요. 카네이션 등 어버이날에 쓰는 철화류의 90%는 중국산이에요.”
- “철화류는 민감 품목이 아니기 때문에 관세하고 크게 영향이 없을 거라고 보입니다.”

4. 정책 건의사항

(1) 생산 설비 지원

- ✔ 수출업체에서는 철화류의 생산 농가들이 설비 투자에 대해서 많은 부담을 느끼고 있기 때문에 이에 대한 정책적인 지원이 필요한 것으로 언급함.
- “생산 설비의 투자는 한꺼번에 해야 하는 거잖아요. 투자하고 회수까지 20년 걸려요. 부담이 많이 돼요. 좋은 품질의 생산을 해내기 위해서는 끊임없이 시설을 개선, 개/보수를 해야 해요. 지금도 하고 있습니다만 정책적인 지원이 좀 더 강화 됐으면 좋겠어요.”

(2) 물류비용 등 각종 비용 지원

- ✔ 철화류의 수출이 원활하게 진행되지 못하는 이유는 내수가격과 수출가격의 차이 때문으로 언급함.
- ✔ 현재 중앙 정부, 지자체에서 수출업체에게 물류비용 보전을 해주고 있지만, 실제로 지출하는 운송비용 대비 지원규모가 전반적으로 부족하기 때문에 이에 대한 지원이 확대되어야 할 것이라는 의견이 언급됨.
- ✔ 한편, 정부에서 현재 지급되고 있는 수출 관련 보조금이 점진적으로 축소, 폐지하는 기초를 가지고 있는데, 향후 철화류의 수출 및 내수 등 전반적으로 부정적인 영향을 줄 것으로 우려하는 의견을 언급함.
- “내수가격과 수출가격의 갭이 생기잖아요. 수출을 장려하려고 수출 물류비나 포장비등 지원을 받고 있어서 겨우 국내 내수와 유사한 수준으로 맞춰 놓은 것이예요.”
- “지자체 표준 물류비 기준이 kg당 일본 2,172원, 러시아 2,042원으로 책정되어 있어요. 업체에 지원해주는 물류비는 10%수준으로 지원해주고 있으니 kg 당 200원 수준이에요. 여기는 최우수 단지라서 10%고요. 우수단지는 7% 정도로 받거든요. 지자체에서도 자체적으로 지원을 해주죠. 그런데 현재 전체적인 지원규모가 너무 부족해요.”
- “2023년도부터 수출 보조금이 전면 폐지될 예정입니다. 올해부터 조금씩 줄인다는 입장인데, 수출 보조금 없으면 수출 할 이유가 없어요. 할 수도 없어요. 수출이 안 되면 생산된 철화류는 내수로 다 들어와요. 그러면 어떻게 될 것인지는 볼 보듯 뻔하죠.”

IV. 전문가 자문

1. 조사에 대한 의견

- ✔ 병충해 관리는 애로사항일 수 있는데, 품종 선택의 어려움 경우는 정부가 지원하는데 한계가 있음. 특정 품종을 권장하면 생산량이 과잉되어 오히려 가격이 폭락할 수 있음. (품종 관련 정보를 쉽게 알 수 있도록 지원할 수는 있으나) 선택은 농가가 해야 할 문제임.
- ✔ 절화류 수출과정에서의 애로사항에서 낮은 경쟁력의 구체적 이유로 농가들의 인식부족을 꼽는 것은 수출업체 입장에서의 시각일 수 있음.
- ✔ 국산 절화류의 수출 경쟁력 확보 방안 중 우수한 국산 품종 개발은 단기적으로 어려운 문제임. 우리나라의 육종은 대부분 정부와 지자체에서 하고, 일부 대학 등에서 하는데 해외, 특히 가까운 일본과 비교해서 경쟁력이 절대적으로 떨어짐.
 - 일본의 경우 한 회사의 장미 재배 면적이 우리나라 전체 장미 재배 면적보다 많은 경우도 다수 존재
 - 국산 품종 개발은 수출용보다는 수입을 막기 위한 목적이 더 우선일 수 있음.
 - 수출에 적합한(목표로 하는 지역 시장 상황에 맞는) 외국 품종을 가져와서 수출하는 것이 단기적으로는 경쟁력 확보에 기여. 수출 대상국에서 어떤 품종을 좋아하는지를 파악하는 작업이 함께 이루어져야 함.
- ✔ 개선이 필요한 기술 중 하나로 언급된 병충해 방지는 실제 농가의 중요한 이슈임. 그러나 국산 품종에 대해 상대적으로 낮은 단가라는 인식은 문제가 있음. 우리나라에 들어와 있는 300여개의 해외 품종은 세계에서 가장 우수한 품종을 엄선해서 들어온 것이라, 현재 국내 품종과는 품질 차이가 나서 가격 차이가 있는 것으로 보아야 함. 국내는 대부분 정부나 대학 등에서 개발한 것이라 현재로서는 한계가 있음. 다음으로 로열티 지급문제는 장기 과제이며, 단기적으로 해결하기 어려운 문제임.

2. 수출 경쟁력에 대한 제언

- ✔ 중국 시장에 진출하면서 단순히 가격 경쟁력을 높이는 방식은 불가능함. 지금까지도 장미는 일본이나 중국에 수출해 왔는데, 이는 차별화를 통한 프리미엄 시장의 진출이지 가격을 맞추는 방식은 아님.

- ✔ 우리나라는 스프레이형 장미(줄기 하나에 여러 송이의 작은 꽃이 달림)를 위주로 수출을 해왔고, 스탠다드형 장미(한 줄기에 큰 꽃 한송이가 달림)는 주로 내수용임. 스프레이형 장미는 재배가 더 어려워 상대적으로 높은 기술 수준을 요구하나, 수출 시장에서의 수요가 많고 프리미엄 시장 진출이 용이함.
- ✔ 최근 수출이 부진하자 농가가 스프레이형 대신에 스탠다드형을 위주로 재배하게 되었는데, 스탠다드형은 에콰도르 등의 스탠다드형 장미에 비해 품질 등의 경쟁력이 크게 떨어짐. 다시 스프레이형 장미 수요가 늘어나는 상황에서 이미 스탠다드형을 재배하게 된 농가들이 작목을 전환하는데 어려움을 겪고 있어, 이런 경우에 정부가 작목전환 비용을 지원하면 수출 증진에 효과적일 것으로 보임.
- ✔ 중국 시장의 경우 아직 우리나라 장미에 대한 인지도도 낮은 편이나, 스탠다드형 장미를 가지고 생산비용을 낮춰서 진출하는 방식은 한계가 분명함. 아직 수입상이나 소비자의 인식이 크지 않을 수는 있으나, 스프레이형 장미를 위주로 해서 프리미엄 시장을 공략해야 함. 물론 이 과정에서도 생산비 절감은 필요하겠으나, 우선은 차별화를 통한 프리미엄 타겟을 잡는 것이 중요함.
- ✔ 국내 장미 농가가 전반적으로 경쟁력이 약화되면서 재배 농가가 매우 줄어들고, 파프리카 등으로 전업을 하는 경우가 많아지고 있음. 국내 기반의 약화가 수출 경쟁력 약화로 이어지고 있다고 볼 수도 있음.
- ✔ 농가를 활성화하고 수출 다변화를 시도하기 위해 고양 꽃박람회와 같은 다양한 행사를 통해 바이어나 화훼업자들에게 지속적인 노출과 홍보가 필요함.

6. 인삼

I. 선행 연구

1. 국내 시장 동향

- ✓ 인력 부족, 우량 재배 예정지 고갈, 생산비 증가 등으로 재배면적 지속 감소
 - '09년 대비 '15년 33.7% 감소, 최고 신규 재배 '08년 5,267 ha 대비 46.1% 감소
 - * 신규 재배면적 : ('09) 4,286 ha → ('11) 3,078 ha → ('13) 3,647 → ('15) 2,840
- ✓ 재배 면적 감소, 이상 기후로 앞으로도 생산량의 감소가 예상됨. '09년 이후 생산량이 23.3% 감소하고 있는 상황임.
 - 생산량 : ('09) 27,460톤 → ('11) 26,737톤 → ('15) 21,043톤

2. 중국 인삼 신자원식품 관련 법규 정리

- ✓ 중국은 인삼을 약재로 분류하여 국가식품약품관리감독국(SFDA)의 관리를 받으며 뿌리삼 수입 시 “약품관리법(2001년)”에 의거 사전에 등록을 받아야 함.
 - 인삼가공제품은 보건식품으로 분류되며 “식품안전법(2009년)”에 의거 등록이 요구
- ✓ 중국 위생부는 2012년 9월 4일 “식품안전법”과 “신자원식품관리방법”규정에 근거하여 5년간 이하의 인공재배 인삼을 신자원식품으로 비준하였음.

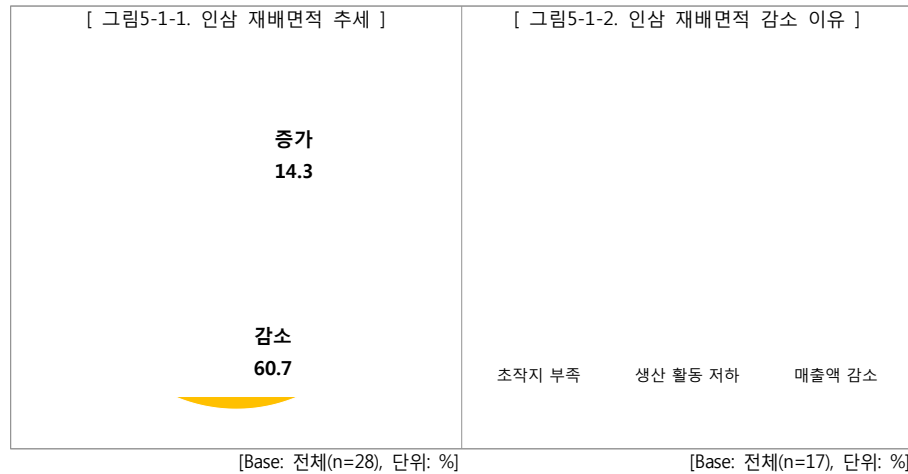
3. 중국 인삼 시장 현황

- ✓ 중국의 인삼 생산량은 2012년 4,750톤에서 2013년 5,100톤, 2014년 5,700톤으로 계속 증가할 것으로 추정
 - 향후 중국의 인삼 생산량은 수요 증가와 재배기술 발전에 따라 안정된 성장세를 나타낼 것으로 전망됨.
- ✓ 중국의 인삼 소비
 - 중국에서 인삼은 인체에 대한 자강 역할과 질병 치료효과에 대한 과학적 검증과 실험을 통해 최고의 보건 제품으로 인정받으면서 ‘한약의 왕’이란 호칭으로 불리고 있음.
 - 인삼 소비는 주로 남부지역이 강세를 보이고 있으며 고려인삼보다는 화기삼(미국과 캐나다 인삼)이 인기가 높아 여름철에 소비되고 있음.
 - 이는 고려인삼의 승열 작용에 대한 중국 한의학계의 오해로 인한 것임.
 - 고려인삼은 고가품으로 인식되어 소득 수준이 높은 광둥성과 절강성 등지에서 주로 소비되고 있음.

Ⅱ-1. 생산 농가

1. 인삼 재배면적 추세

- 인삼 재배농가(n=28) 중 재배면적이 확대된 농가의 비율은 14.3%로 나타났으며, 반면에 감소한 것으로 응답한 비율은 60.7%임.
- 재배면적이 감소한 농가(n=17)를 대상으로 감소 이유를 질문한 결과, '초작지 부족'과 '생산 활동 저하'(각각 35.3%)로 인해 감소한 것으로 응답함.

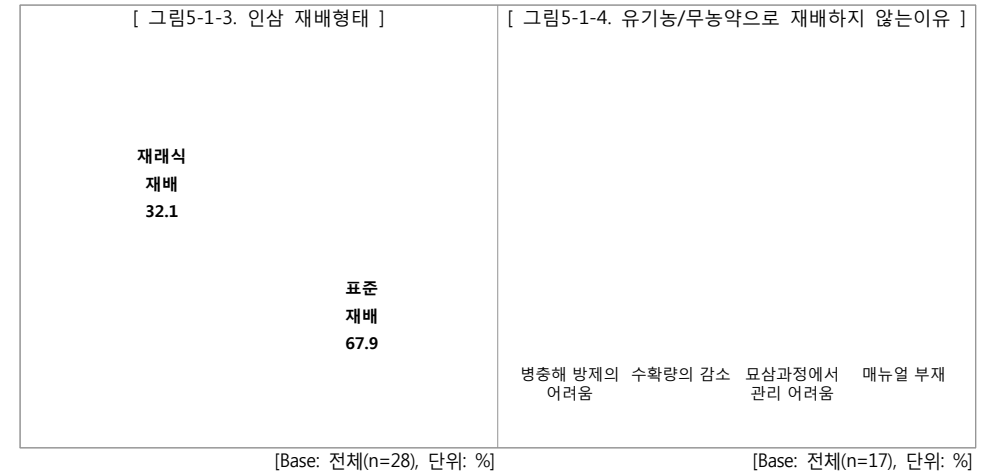


(2) 인삼 재배면적 확대 의향

- 인삼 재배농가(n=28) 중 향후 재배면적에 대해 확대할 의향이 '있다'고 응답한 비율은 14.3%, 반면, '그렇지 않다'고 응답한 비율은 67.9%(전혀 그렇지 않다 10.7%+그렇지 않다 57.1%)로 조사되었음.

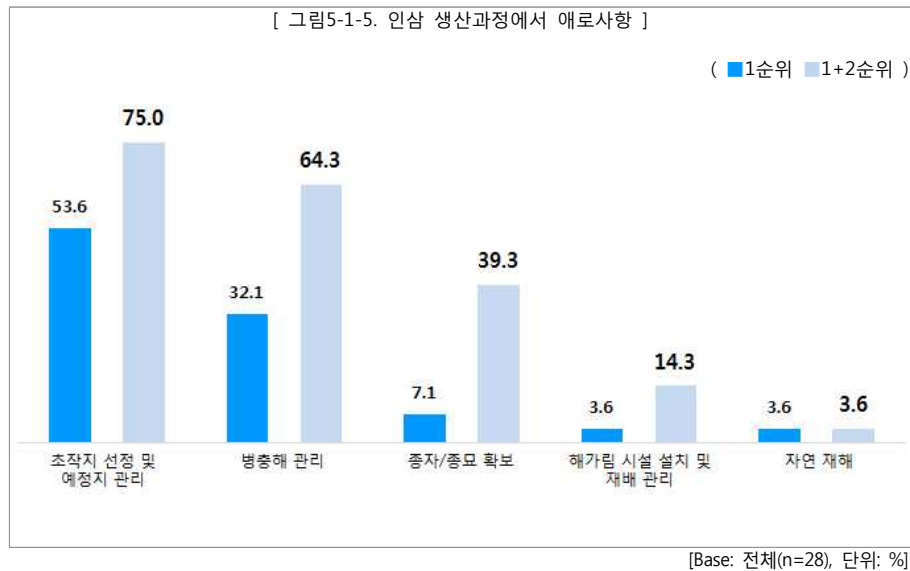
(3) 인삼 재배 형태

- 인삼 재배 농가(n=28)는 모두 '표준재배'(67.9%)와 '재래식재배'(32.1%)로 재배하는 것으로 응답했으며, '유기농'과 '무농약'으로 재배하는 농가는 거의 없는 것으로 조사됨.
- 재배 농가들이 '유기농', '무농약' 재배를 잘 하지 않은 이유로는 주로 '병충해 방제의 어려움'(57.1%), '수확량의 감소'(35.7%)로 나타남.



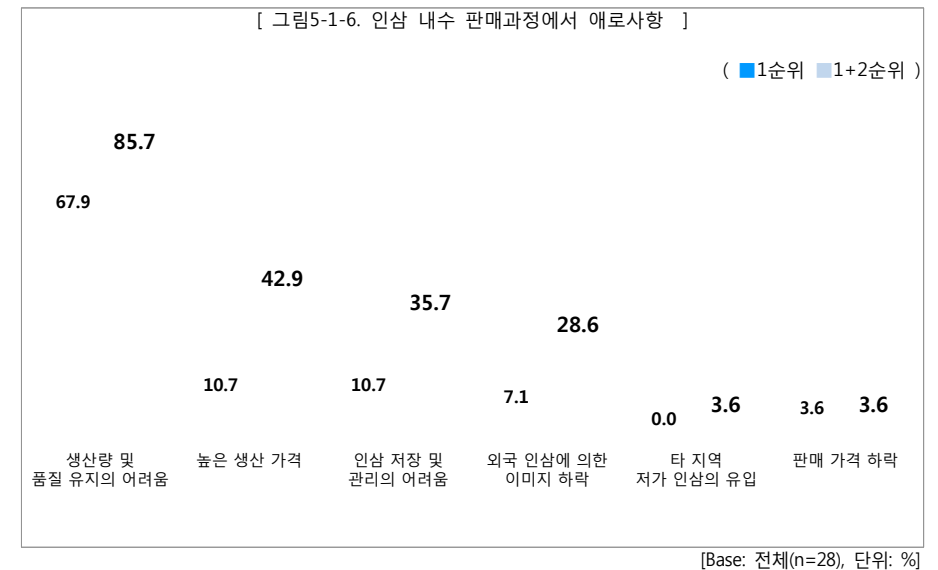
(4) 인삼 생산과정에서 애로사항

- ✓ 인삼 생산과정에서 겪는 애로사항으로 '초작지 선정 및 예정지 관리'(53.6%)와 '병충해 관리'(32.1%)가 높게 나타남.
- ✓ 복수응답 기준에서도 '초작지 선정 및 예정지 관리'(75.0%)와 '병충해 관리'(64.3%)가 높게 나타났으며, 그 외에 '종자/종묘 확보'(39.3%), '해가림 시설 설치 및 재배 관리'(14.3%) 등이 언급됨.



(5) 인삼 내수용 판매과정에서 애로사항

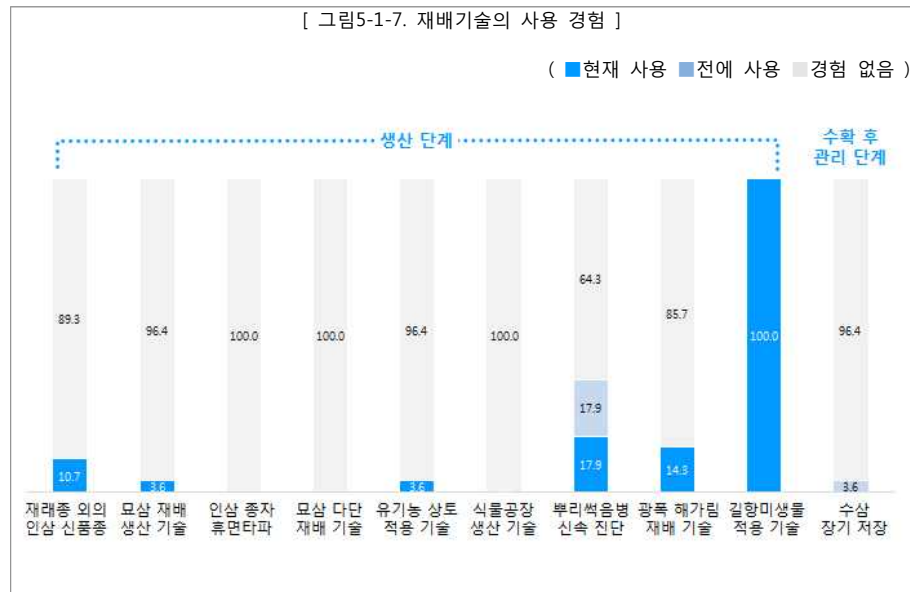
- ✓ 인삼 내수 판매과정에서 애로사항으로 '생산량 및 품질 유지의 어려움'이 67.9%로 다른 요인에 비해 높게 나타났으며, 그 외에 '높은 생산 가격', '인삼 저장 및 관리의 어려움'(각각 10.7%), '외국 인삼에 의한 이미지 하락'(7.1%) 등이 언급됨.
- ✓ 복수응답 기준에서도 '생산량 및 품질 유지의 어려움'이 85.7%로 가장 높고, 다음으로 '높은 생산 가격'(42.9%), '인삼 저장 및 관리의 어려움'(35.7%), '외국인삼에 의한 이미지 하락'(28.6%) 등의 순으로 나타남.



2. 생산 및 수확 후 관리 재배기술

(1) 재배기술의 사용 경험

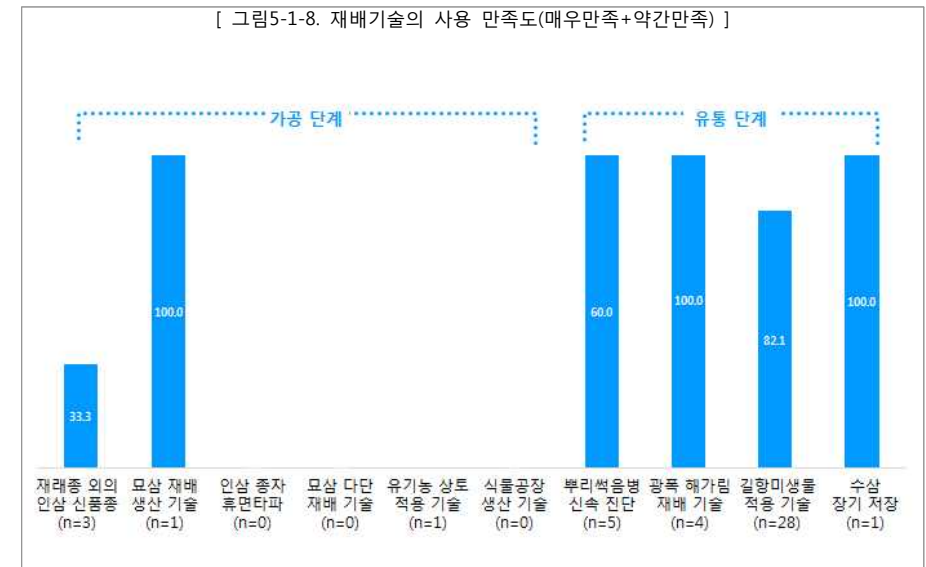
- 인삼 생산 농가(n=28) 모두 '인삼 길항미생물 및 석회보르도액 적용 기술'을 사용한 경험 있다고 응답함.
- 그 외에 '인삼 뿌리썩음병 신속 진단', '광폭 해가림 재배 기술', '재래종 외의 인삼 신품종' 등 다른 기술에 대해서는 사용경험이 적은 것으로 조사됨.



재배 기술 내용		
생산단계	재래종 외의 인삼 신품종	재래종 외의 인삼 신품종
	묘삼 재배 생산 기술	인삼 유기농 하우스 묘삼 재배 생산 기술
	인삼 종자 휴면타파	인삼 종자 휴면타파 기술
	묘삼 다단 재배 기술	묘삼 다단 재배 기술
	유기농 상토 적용 기술	인삼 유기농 상토 적용 기술
	식물공장 생산 기술	인삼 식물공장 생산 기술
	뿌리썩음병 신속 진단	인삼 뿌리썩음병 신속 진단
	광폭 해가림 재배 기술	광폭 해가림 재배 기술
수확 후 관리단계	길항미생물 적용 기술	인삼 길항미생물 및 석회보르도액 적용 기술
	수삼 장기 저장	기능성 필름을 이용한 수삼 장기 저장 기술

(2) 재배기술의 만족도

- 인삼의 생산과정에서 재배기술 중 '인삼 유기농 하우스 묘삼 재배 생산 기술', '광폭 해가림 재배 기술', '기능성 필름을 이용한 수삼 장기 저장 기술'에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.



[Base: 기술 사용 경험 있음(전에 사용+현재 사용), 단위: %]

(3) 재배기술의 만족 이유

재배기술 (n=2)	만족 이유
인삼 유기농 하우스 묘삼재배 생산기술	높은 판매가격에 의한 고소득 창출 "유기농으로 하우스 재배를 하면 (새싹삼) 가격 대비 70~80% 높아요." "(하우스 등 시설)비용이 많이 드니까 힘들지만, 할 만한 가치는 있다고 봐요."

(4) 재배기술의 불만족 이유

재배기술	사례수	불만족 이유
인삼 유기농 상토 적용 기술	(1)	많은 생산비 투입 대비 낮은 기대 수익 "상토가 비싸요. 평당 3만원 정도 들어가요. 그러면 생산비가 많이 들어가면 제품 가격이 나와야 하는데 장담할 수 없어요. 관행재배 쪽에서는 시도도 할 수 없어요."

(5) 개선이 필요한 재배기술

재배기술 (n=2)	개선이 필요하다고 생각되는 이유
뿌리썩음병 신속 진단	근본적인 뿌리썩음병 파악 및 대응방안 부재 "뿌리썩음병을 방제할 수 있는 약을 개발하든지 해야 하는데, 지금은 뿌리썩음이 있느냐 없느냐에 대한 밀도만 분석해줘요. 그런데 밀도를 분석하면, 약을 쓰든지 죽이든지 뭘 해야 하는데 그 대응방안은 없는 것 같아요."

3. 경영비 절감 및 품질 향상 기술

(1) 생산 단계

기술 내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
하우스재배	물이 많이 나지 않아서, 인건비가 절감됨.	농약 살포를 안하고, 품질이 향상됨
점적관수		가뭄피해를 줄이고, 작황이 좋음
예정지 관리	포크레인으로 예정지 관리하면, 입고병 방제 및 입종 상태 좋음	예정지 관리를 통해서 품질 및 생산량 관리
자가 배양	길항미생물을 자가 배양	

수확 후 관리 단계에서 경영비 절감 및 품질 향상에 기여한 기술은 언급된 것이 없음.

4. 개선 및 연구개발이 필요한 기술

(1) 생산 단계

생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '농약 공급 및 병충해 관리'와 관련된 의견들이 주로 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(28)	100.0
▲ 농약 공급 및 병충해 관리		
친환경에서의 유기농/저농약 자가 제조 기술을 보급했으면 한다	(1)	3.6
병충해 관리 기술을 개발했으면 한다	(1)	3.6
농약 공급 시설이 필요하다	(1)	3.6
▲ 기타		
연작 피해를 줄일 수 있는 기술 개발이 필요하다	(1)	3.6
관수시설을 개발했으면 한다	(1)	3.6
길항미생물 관리가 필요하다	(1)	3.6
없다	(25)	89.3

(2) 수확 후 관리 단계

✓ 수확후 관리 단계에서는 '저온 저장시설 확대'에 대한 의견이 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(28)	100.0
저온저장 시설을 확대했으면 한다	(1)	3.6
없다	(27)	96.4

✓ 수출 단계에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술은 언급되지 않음.

5. 정책건의 및 기타 애로사항

(1) 생산 단계

✓ 생산 단계에서 정책건의 및 기타 애로사항으로 '기계설비 및 시설지원', '지원금 확대'와 관련된 의견들이 주로 언급됨.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(28)	100.0
▲ 기계 설비 및 시설 지원		
토양 변경을 위한 미생물 보급이 필요하다	(6)	21.4
차광막 설치에 필요한 철재 사업을 확대했으면 한다	(4)	14.3
지주목을 지원했으면 한다	(2)	7.1
자재 지원 사업을 확대했으면 한다	(1)	3.6
농기계 지원을 했으면 한다	(1)	3.6
해가림 시설을 지원했으면 한다	(1)	3.6
▲ 지원금 확대		
친환경 퇴비를 지원했으면 한다	(5)	17.9
지원금을 확대했으면 한다	(3)	10.7
생산 지원금을 확대했으면 한다	(2)	7.1
관수 시설을 확대했으면 한다	(1)	3.6
▲ 기타		
인력이 부족하다	(2)	7.1
초작지가 부족하다	(1)	3.6
예정지를 확보했으면 한다	(1)	3.6
농약을 지원했으면 한다	(1)	3.6
외국인 노동자의 취업 기간을 연장해줬으면 한다	(1)	3.6
퇴비 시설비를 지원했으면 한다	(1)	3.6
차광시설비/해가림 시설비를 지원했으면 한다	(1)	3.6
수매 가격이 인상됐으면 한다	(1)	3.6
없다	(6)	21.4

(2) 수확 후 관리 단계

✓ 수확 후 관리단계에 대한 별다른 의견은 없었음.

(3) 유통 및 수출 단계

✓ 유통 및 수출 단계와 관련해서는 '판로 개척'에 대한 의견이 가장 많았음.

의견	사례 수	%
■ 전체 ■	(28)	100.0
판로를 개척해줬으면 한다	(8)	28.6
GAP 제도 이후 판로를 확장해줬으면 한다	(2)	7.1
가격 안정성을 확보했으면 한다	(2)	7.1
대기업과의 계약 기회를 만들어줬으면 한다	(2)	7.1
수출망을 넓혔으면 한다	(1)	3.6
인삼공사/한삼인 등의 계약 수매량을 늘려줬으면 한다	(1)	3.6
판매 가격이 좋지 않다	(1)	3.6
투자 대비 생산량이 적다	(1)	3.6
없다	(12)	42.9

표-2. 가공업체

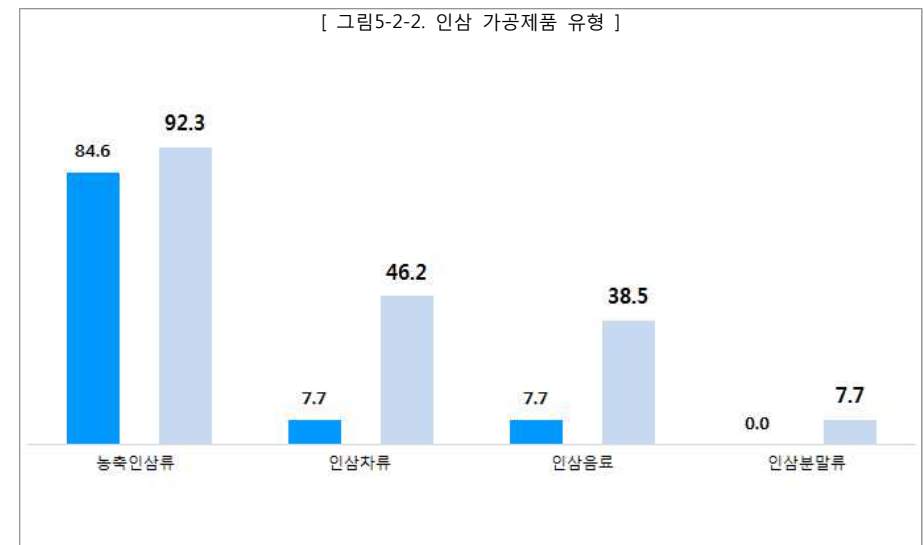
1. 조사 대상 업체 가공 현황

(1) 인삼 가공 형태

✓ 인삼 가공업체(n=13)에서는 주로 '홍삼'(92.3%)의 형태로 가공하고, 다음으로 '태극삼'(46.2%), '백삼'(38.5%)의 순으로 나타남.

(2) 인삼 가공제품 유형

✓ 인삼 가공업체에서 주로 생산하는 유형은 '농축인삼류'가 92.3%로 가장 높게 나타났고, 다음으로 '인삼차류'(46.2%), '인삼음료'(38.5%), '인삼분말류'(7.7%)의 순으로 나타남.



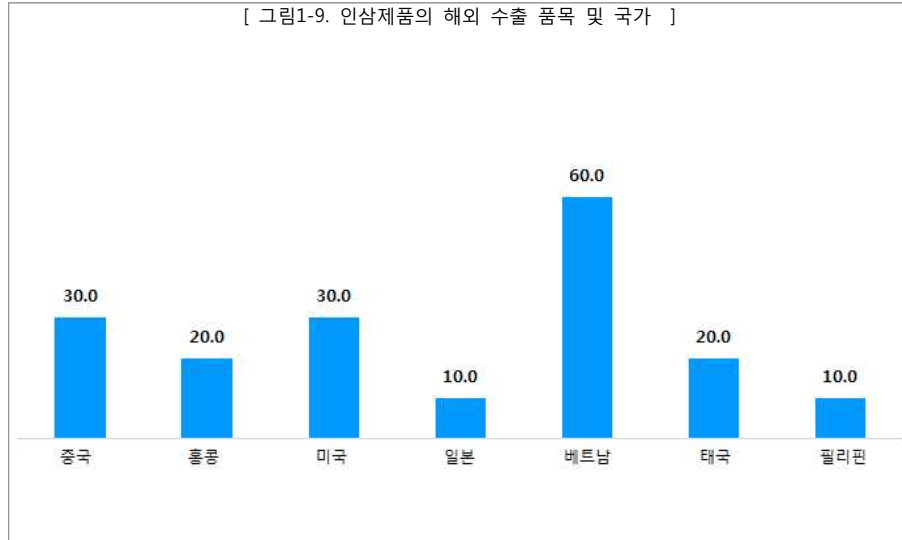
[Base: 전체(n=13), 단위: %]

(3) 인삼의 해외 수출여부

✓ 인삼 가공업체(n=13)에서 인삼제품을 해외로 수출을 하는 것으로 응답한 비율은 76.9%, 반면에 수출을 하지 않은 것으로 응답한 비율은 23.1%로 나타남.

(4) 인삼제품의 해외 수출 품목 및 국가

- ✓ 주로 수출 되는 국가는 '베트남'(60.0%)이 가장 많고, 다음으로 '중국', '미국'(각각 30.0%), '홍콩', '태국'(각각 20.0%)의 순으로 나타남.



[Base: 전체(n=13), 단위: %, 복수응답 기준]

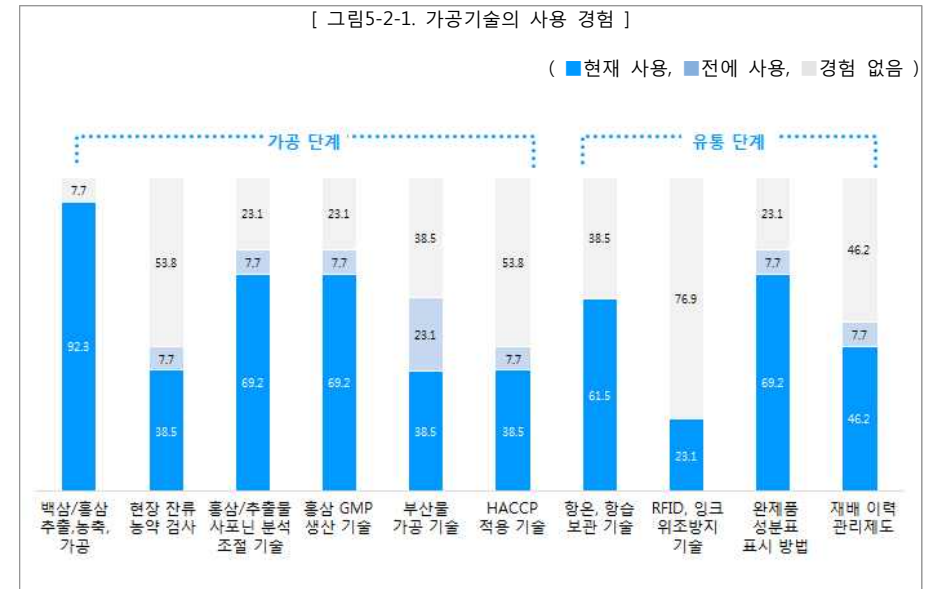
(5) 인삼제품의 수출 방식

- ✓ 인삼 가공업체에서 수출하는 방식은 주로 '해외 바이어 방문에 의한 수출'(70.0%), '국내 무역 중개인을 통한 수출'(60.0%)인 것으로 응답함.

2. 인삼가공 기술

(1) 가공기술의 사용 경험

- ✓ 인삼 가공업체는 가공단계에서 '백삼 및 홍삼의 2차 원료 추출, 농축, 가공 기술', '홍삼 및 추출물 사포닌 분석 조절 기술', '홍삼 GMP 생산 기술', 유통단계에서 '완제품 성분표 표시 방법' 등을 사용한 경험은 상대적으로 많은 것으로 나타남.
- ✓ 반면, 가공단계에서 '수확 현장 잔류 농약 검사 기술', '인삼 식품안전관리 인증 (HACCP)적용 기술', 유통단계에서 'RFID, 잉크 등 위조방지 기술'에 대한 사용경험은 상대적으로 적은 것으로 조사됨.



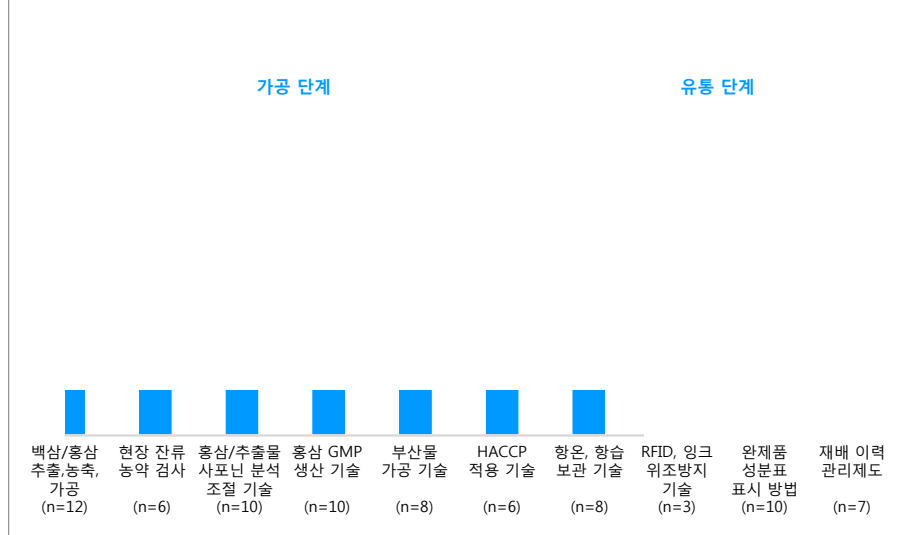
[Base: 전체(n=13), 단위: %]

재배 기술 내용		
생산단계	백삼/홍삼 추출, 농축, 가공	백삼 및 홍삼의 2차 원료 추출, 농축, 가공 기술
	현장 잔류 농약 검사	수확 현장 잔류 농약 검사 기술
	홍삼/추출물 사포닌 분석 조절 기술	홍삼 및 추출물 사포닌(진세노사이드) 분석 조절 기술
	홍삼 GMP 생산 기술	홍삼 GMP 생산 기술
	부산물 가공 기술	인삼 부산물 (잎, 줄기, 열매) 가공 기술
수확 후 관리단계	HACCP 적용 기술	인삼 식품안전관리 인증 (HACCP) 적용 기술
	향온, 향습 보관 기술	홍삼 및 인삼 가공삼의 향온, 향습 보관 기술
	RFID, 잉크 위조방지 기술	RFID, 잉크 등 위조방지 기술
	완제품 성분표 표시 방법	완제품 국내용 성분표 및 진세노사이드 분석 표시 방법
	재배 이력 관리제도	인삼 재배 이력 관리제도

(2) 가공기술의 만족도

- 인삼의 가공과정에서 재배기술 중 '인삼 식품안전관리인증(HACCP) 적용 기술', '백삼 및 홍삼의 2차 원료 추출, 농축, 가공 기술'에 대한 만족도가 상대적으로 높게 나타남.
- 반면에 '인삼 부산물 가공 기술', '향온, 향습 보관 기술'에 대해서는 상대적으로 만족도가 낮은 것으로 나타남.

[그림 5-2-2. 가공기술의 만족도(매우만족+약간만족)]



[Base: 기술 사용 경험 있음(전에 사용+현재 사용), 단위: %]

(3) 가공기술의 만족 이유

- 심층인터뷰를 통해서 인삼 가공 기술에 대해 만족하는 이유로 언급된 것은 없음.

(4) 가공기술 중 가장 불만족하는 기술

- 심층인터뷰를 통해서 인삼 가공 기술에 대해 만족하지 못하는 기술로 언급된 것은 없음.

(5) 개선이 필요한 재배 기술

- 인삼 가공 기술 중 개선이 필요한 기술로 '진세노사이드 분석 표시방법'은 분석 표시

가공기술 (n=2)	개선이 필요하다고 생각되는 이유
완제품 국내용 성분표, 진세노사이드 분석 표시 방법	진세노사이드 표시방법의 세분화 필요 “(표시방법이) 좀 더 세분화될 필요가 있어요. 홍삼 성분에 대해서 세세하게 가지고 있어야 해요.”
내공내액 분해기술	가공과정 중 품질 저하 원인 “홍삼을 찢을 때 가운데 구멍이 생기는데, 백삼이 생기는 그런 문제예요.”

Ⅲ. 유통/수출업체

1. 수출 과정에서 발생하는 애로사항

(1) 수삼의 유통기한

- 수삼은 유통기한이 짧음. 보관 시설에 따라 유통 기한에 차이가 있지만 2주가량에 불과하기 때문에 판매과정에서 애로사항이 있는 것으로 언급함.

○ “수삼은 유통 기한이 짧아요. 냉장 운송을 해야 되는데. 그러면 유통 물류비용이 많이 발생 하죠. 거기다가 유통 기한이 짧다 보니까 판매할 때 애로 사항이 많이 있고요. 농협 등에 설치 된 냉장 시설에서 보관을 하면 몇 개월씩도 보관하는 것도 가능한데, 보통은 2주 정도예요. 냉장으로 보통 4도 미만. 0도에서 4도정도요.”

(2) 인삼 가공제품

- 인삼 가공제품 고급적인 이미지를 구축하는 것이 더 중요한 것으로 언급되고 있음. 일부 저가 제품의 낮은 품질로 인해 부정적인 이미지가 발생하는 애로사항들이 언급됨.

○ “가공 제품은 경쟁력을 갖추려고 하면 포장지부터 예뻐야겠죠. 그런데 이게 건강 기능 식품이라서 건강 기능 효능도 중요하지만 사람들이 봤을 때 고급스럽게 보이는 것이 더 중요해요. 그리고 홍삼 브랜드가 너무 많죠. 우리나라에서는 서로 경쟁하다 보니까 저가 형태의 제품들이 많이 나오고, 저가 형태의 제품들을 많이 접한 소비자들은 제품이 안 좋으니까 불신해요. 아무래도 시장 경쟁 구도 상 저렴해야 잘 팔린다는 것 때문에 나쁜 것들이 많이 나오죠.”

- 6년간 가공제품은 식품이 아닌 의약품으로 등록을 해야 함. 중국 당국에 의약품으로 등록하는 과정에서 절차, 시간, 비용 등이 원활하게 진행되지 않는다는 점이 애로사항으로 언급됨.

○ “외국의 경우는 의약품으로 되어 있는 곳들이 많아요. 의약품들이. 의약품으로 되어 있는 부분들 때문에 통관 하는 데 제도상의 어려운 점들이 있죠. 유럽 쪽은 프랑스만 제외하고 다 의약품으로 되어 있을 거예요.”

○ “가공제품의 등록이 어려워요. 원재료는 쉽게 들어가는데, 6년간 가공 제품은 못 들어가게 되어 있잖아요. 약품으로 되어 있으니까. 등록 절차가 복잡하고 시간이 좀 걸려서 힘들고요. 들어갈 수는 있는데, 포장지를 그때 마다 소량 제작해야 되고 문제가 있으면 바꿔야 하는데 비용이 많이 들어가요. 실제로 완벽하게 준비되어 있으면 기간은 짧게 금방 끝낼 수 있는데 수정사항이 생기고 계속 비용은 지출하는 거죠.”

(3) 인삼에 대한 인식 개선

- 인삼 수출업체에서는 고려인삼에 대한 잘못된 인식이 수출과정에서 애로사항으로 작용하는 것으로 언급함.

- 외국 소비자들에게 ‘고려인삼은 승열 작용을 하고, 화기삼은 청열 작용효과가 있다’는 등 잘못된 인식을 개선할 수 있도록 홍보가 중요한 것으로 언급함. 그 외에 임상실험 등의 다양한 검증 과정을 통해 외국 소비자들의 신뢰감을 가질 수 있도록 해야 하는 의견들이 언급됨.

○ “(해외에) 우리나라 인삼에 대해서 많이 알려져 있기는 한데 정확한 효능, 효과는 잘 알려지지 않았어요. 먹는 방법도 우리의 관례대로 해 왔던 것만 고집하고 있는 상황이고, 효능, 효과에 대한 홍보, 먹는 방법, 임상 실험 결과와 같은 것들이 검증이 됐으면 좋겠어요.”

○ “대표적으로 ‘승열 작용’은 인삼은 한의학, 중의학적으로 열(熱)이 있다고 얘기를 해요. 그래서 우리나라에서 열이 있는 사람은 먹으면 안 된다고 이렇게 한의원에서도 이야기를 하는데 이 부분이 결과적으로 우리의 발목을 잡는 상황이 됐어요. 1970년~80년대 홍콩을 통해서 중국, 대만 등 화교권으로 뿌리삼이 나갈 때, 그 사람들이 한국 인삼은 열이 있다. 심지어 열 있는 것을 먹으면 코피를 자주 흘린다는 얘기까지 있었어요.”

○ “화교권 사람들은 사상체질로 따지게 되면 태양인, 소양인으로 아무래도 열이 좀 많은 사람들이죠. 열이 많은 사람들에게 인삼에 열이 있다고 하니까 부정적인 반응을 일으킨 거죠. 질병 발병 후, 산후 조리에서나 먹는 것이라고 이야기가 되니까 화기삼처럼 1년 내내 상용도 안 되고 뿌리삼은 지금도 통관이 안 돼요.”

○ “반대로 화기삼은 ‘청열 작용’이 있다고 하는데 청열작용은 열을 내려주고 상쾌하고 진정이 된다. 이런 한국 인삼하고 반대의 이미지가 생겼어요. 이미지 차원에서 우리가 지고 들어가는 거예요.”

○ “뉴욕이나 LA 등 미국 쪽으로 가면 화기삼이 정말 많이 판매가 되고 있거든요. 서양삼, 중국삼도 많이 판매 되는데, 우리 고려 인삼은 정말 찾아보기 어려워요. 중국에 가보면 화기삼을 별크 상태로 용기에 잔뜩 쌓아 놓고 달여서 판매 하는 등 시장이 엄청 크더라고요.”

(4) 인삼 성분 분석방법의 차이

- 일부 업체에서는 사포닌, 진세노사이드 분석방법이 국가별로 차이가 있다는 의견이 언급됨.

○ “베트남은 인삼 제품의 사포닌이나 진세노사이드를 분석할 수 있는 방법이 우리나라하고 다른 것 같아요. 베트남 세관에서 현지에서 성분분석을 실시하니까 수치결과가 달라서 통과가 안 되고 홀딩 된 사례가 있었어요. 한국과 베트남에서 사포닌, 진세노사이드를 분석하는 방법이 달라서 성분들의 수치가 다른 거예요.”

2. 수출 경쟁력 확보방안

(1) 인삼의 원산지 구분 방법에 대한 홍보

- ✔ 일부 중국 소비자, 바이어들은 전반적으로 고려인삼이 중국에서 재배되는 인삼보다 품질이 좋다는 인식이 있음. 그러나 일반 소비자들 대부분은 세부적으로 인삼의 향, 맛 등 요인별로 원산지를 판별하는 방법들을 잘 모르기 때문에 이에 대한 홍보가 필요하다는 의견들이 언급됨.
 - “한국 인삼은 중국산과 비교하면 품질이 일단 앞서요. 누가 봐도 품질은 앞서요. 그런데 홍보가 안 되어 있죠. 그런데 어느 것이 중국산이고 한국산인지 일반 소비자는 잘 몰라요. 향도 다르고 맛도 다르고 전문가들은 보면 알 수 있어요.”
 - “수출 경쟁력 확보 차원에서 어쨌든 중국 소비자, 바이어들도 우리 고려 인삼이 좋다는 인식을 하고 있거든요. 고려 인삼의 우수성을 좀 홍보하는 그런 게 좀 절실히 필요하죠.”
 - “외형은 우리나라 종자를 가지고 가서 재배를 했기 때문에 형태는 같아요. 재배지의 증금속 관리 수상을 홍삼으로 만드는 과정이나 기술력의 차이가 있죠. 그런데 소비자들은 그런 것들은 모르기 때문에 그런데 엄연히 우리나라 품질이 좋다는 걸 홍보 할 수 있는 그런 게 필요하죠.”
- ✔ 그 외에 연예인을 동원한 인삼제품의 홍보가 필요한 것으로 언급함. 다만 연예인 동원과 관련해서 업체, 협회, 단체차원에서 홍보를 하는 것은 비용적인 문제가 있어 아쉽다는 의견을 피력하였음.
 - “소비자 친화적으로 홍보할 수 있는 인적 자원이 충분해요. 한류 스타들을 동원하거나, 그런데 일반 업체, 협회, 단체를 통해서 홍보하기에는 비용이 과다하기 때문에 좀 어려운 부분이 있죠.”

(2) 인삼제품 수출 제한조건 해소

- ✔ 한국에서 수출되는 인삼제품들은 주로 가공식품의 형태로 수출이 되는데, 더 많은 수출이 진행되기 위해서는 통관과정에서 발생하는 애로사항들이 해결되어야 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 언급함.
 - “마케팅 측면에서 중국 전시회, 무역사절단의 형태로 방문하면 소비자들도 반응은 뜨겁습니다. 그런데 막상 구매력으로 이어지려면 결국에는 수출이고 통관인데 장애가 극복이 되지 못 하니까 어려움을 겪는 거죠. 지금 모든 업체들이 가공 식품으로 접근해요. 그런데 사실 중국 시장에서는 거의 본삼류, 뿌리삼류가 더 많아요. 가공 식품은 극히 미미하거든요. (뿌리삼은 수출이 제한) 가공 식품이 접근 하려면 통관과 같은 장애요소를 먼저 좀 걷어내야만 우리 고려 인삼이 수출이 되고, 소비도 좀 많이 되지 않을까 생각해요.”

(3) 위조방지 기술에 대한 확대 보급

- ✔ 인삼의 수출 경쟁력을 확보하기 위해서는 위조방지 기술들이 확대 보급되어야 하는 것으로 언급됨. 일부 수출업체에서는 중국산 인삼이 한국산 인삼으로 위조되어 판매되는 등의 사례를 언급함.
- ✔ 위조방지 기술로 원산지를 인증해서, 소비자가 안심하고 고려인삼을 구매할 수 있도록 신뢰를 구축하려는 전략이 필요한 것으로 보임.
 - “현재 중국에서는 우리 인삼에 대한 모조품이 많이 나와요. 중국삼도 한국삼으로 둔갑해서 별크로 판매를 하는 경우도 있어요. 포장 자재를 좀 별도로 개발을 해서 모조품을 만들어낼 수 없도록 정부에서 인증하는 상품이라고 표시하는 것이 필요할 것 같아요.”
 - “스마트폰을 통해서 검증이 바로 되고, 피드백이 될 수 있는 그런 시스템이 개발되었으면 좋겠어요. 정부 부처에서 한국산이라고 원산지를 인식할 수 있도록 인정하고, 외부에서 복제하지 못하는 기술들이 필요해요”

3. FTA 체결과 향후 수출 전망

(1) 중국 시장의 향후 전망

- ✔ 현재 중국으로 6년근 홍삼만 수출 가능함. 그 외에는 수출 가능 품목으로 등재되지 않았기 때문에 원천적으로 수출이 제한 된 상황이라고 언급함.
- ✔ 수출 가능 품목에 대한 등록이 선행되어야 하는 것으로 언급함.
 - “지금 중국은 우리나라 뿌리삼에 대해서 6년근 홍삼에 대해서만 등록이 되어 있어요. 그 외에는 신자원 식품으로도 등록이 안 되고, 태극삼이나 백삼은 6년근도 등록이 안 되어 있어요. 수출을 할 수 있는 길이 아예 없는 거죠. 그러니까 수출을 하려면 국가적 차원에서 등록을 해줘야 할 것 같아요.”

(2) 중국을 제외한 다른 지역 시장의 향후 전망

- ✔ 중국을 제외한 다른 지역으로는 FTA로 인해 관세가 감면된다면 인삼제품의 수출이 전반적으로 도움이 될 것이라는 의견들이 언급되었으며, 이 경우 인삼제품의 수출이 도움 되는 국가는 '베트남'이 언급되었음.
- ✔ 인삼을 재배하지 않는 베트남, 대만과 같은 지역에서는 인삼에 대한 수요도 있기 때문에 한국 입장에서는 수출에 극대화되고, 수입국 입장에서는 피해산업 분야가 없으면서 저렴하게 구입할 수 있기 때문에 상호 도움이 될 것이라는 의견이 언급됨.
 - “베트남을 비롯해서 인삼이 재배 되지 않는 다른 나라들하고는 FTA 체결로 좀 도움은 되겠죠.”
 - “베트남은 다른 나라에 비해서 오로지 성장하는 나라예요. 그 사람들은 문화도 우리나라 문화하고 비슷하고 선물 문화도 있고. 그러니까 상당히 좋은 기회예요.”
 - “대만과 FTA가 좋죠. 대만은 20년 전만 해도 고려 인삼 수출액이 상당히 컸어요. 그런데 중국과의 관계 때문에 지금은 많이 줄었지만 그래도 굉장히 많아요. 대만 자체가 날씨가 더워서 생산되고 있는 인삼이 없고, 어차피 다 해외에서 들어오는 제품 갖고 경쟁을 해야 돼요. FTA를 통해서 풀린다고 하면 어차피 대만 내에 생산 농가가 없으니까 받는 피해가 없을 것이고 저희는 좋고요.”
 - “홍콩은 원래 관세가 없어요. 일본 같은 경우는 워낙 까다롭죠. 일본 시장은 세계 제일 까다로운 시장이잖아요. 워낙 또 준비할 서류도 많고 좀 까다로워요. 그래서 지금도 수출을 하고 있기는 한데 가공식품으로는 한계가 있을 것 같고요. 원 재료 쪽으로 가능성을 보고 있어요.”

4. 정책 건의사항

(1) 인삼제품 재고 처리

- ✔ 인삼 수출업체에서는 재고 처리에 대한 사항이 주요 애로사항으로 언급되었음.
- ✔ 인삼제품의 재고량 증가는 향후 인삼 재배농가로부터 인삼을 수매하는 규모가 감소하는 등 수출업체와 재배 농가 모두 부정적인 영향을 줄 수 있기 때문에 이에 대한 대응 전략이 필요한 것으로 언급함.
- ✔ 품종의 재배 특성상 연작이 안 되고, 이동경작을 해야 하기 때문에, 특히 인삼 재배농가에게 부정적인 영향을 줄 것으로 보임.
 - “(인삼제품들이 판매되지 못하고) 재고들이 많아요. 특히 홍삼 재고가 많이 늘어나고요. 한삼인, 농협 같은 경우도 재고가 많이 늘어났고. 일반 업체들도 마찬가지예요. 관련법이 개정되면서 트렌드가 전환이 됐죠. 중국이 부정부패방지법과 유사한 성격으로 규제를 하면서 선물을 하는 문화에서 개인이 소비 하는 문화로 전환이 됐죠.”
 - “경기가 침체 되니까 재고가 늘어나는 그런 것도 있고. 재고가 많으니까 인삼 재배 농가를 상대로 인삼 수매를 축소할 것이예요. 그러니까 인삼을 재배되는 농민들은 판로에 대한 문제가 생기니까 경작을 기피하는 입장이고. 노령화 되어 있는 상태에서 연작이 안 되기 때문에 어디 가서 밭을 빌려서 한다면지 이동 경작을 해야 되거든요.”

(2) 인삼 수매 자금 지원

- ✔ 인삼 수출업체에서는 국내에서 재배 된 인삼을 확보하기 위해서는 특정 시기(8월~11월)에 인삼을 수매해야 함. 이때 집중적으로 인삼을 수매해야 하는데, 가공/수출업체에서는 인삼을 수매하기 위한 자금 확보가 어려운 것으로 언급함.
 - “금산에 GAP 인증 인삼 재배 농가가 5백여 곳이 있다고 합니다. 제가 재작년부터 수매한 농가는 약 20 농가 정도 됩니다. 자금이 한계가 있기 때문에 (많이 할 수 없어요). 그런데 향후 인삼 산업이 발전하려면 결국 재배 농가하고 손잡고 가지 않으면 오랫동안 지속될 수 없다고 봅니다. 재배 농가하고 같이 손잡고 갈 수 있는 제도를 하려면 역시 계약 재배가 됐든 아니면 수매해 줄 수 있는 창구가 많아야만 농민들이 그래도 제대로 농사를 지으려고 하겠죠.”

- “중소기업들은 인삼을 구매하는 특수한 상황이었어요. 재배 후 채굴 되는 시기가 8월~11월. 이 특수한 시기에 채굴 되다 보니까 모든 업체들이 원료 구매에 대한 자금이 부족하죠. 정책적으로 원료 구매 자금에 대한 지원, 물론 지금도 많이 해 주고 있습니다만 정책 자금 자체가 많이 부족하죠.”

(3) 인력 확보 어려움

- ✔ 수출업체와 인접한 대학교와 산학협력관계를 맺고 인력을 채용하고 있지만, 채용된 인력들이 복지, 급여 수준 등 주변 환경에 불만족해서 오랫동안 근무하지 못한다는 점이 언급됨.

- “가장 애로 사항은 인력이죠. 농촌도 농사짓는 인력이 없다고 하지만, 이런 시골 중소기업에 취업 하려고 하는 젊은 인재가 없다고 하는 것이 가장 큰 애로 사항입니다. 산학협력은 OO대학교, OO대학교와 되어 있고, 추천을 받아서 저희가 채용을 하는데, 오래 있지 못하더라고요.”

IV. 전문가 자문

1. 기술적인 측면

(1) 생산 단계

- ✔ 가장 중요한 기술은 수삼 장기 보관 기술이라고 생각됨.
- ✔ 수삼의 유통기한이 다른 작물에 비해 매우 짧는데 이에 대비한 보관 기술에 대한 연구가 미흡함. 특히 상대적으로 비싼 가격의 수삼이 금방 상하게 된다면 농가에 막대한 손실을 가져오게 되므로 이에 대한 대비책이 아쉬움.
- ✔ 이런 맥락에서 뿌리 썩음병 신속 진단 등 병을 유발하지 않도록 하고 신선도를 유지하도록 하는 기술도 중요할 것으로 보임.
- ✔ 조사 결과에서도, 수삼 장기 보관 기술에 대해서 사용한 농가가 거의 없다는 점은 아쉬운 부분이라고 생각됨.

(2) 가공 단계

- ✔ 중국 시장에서 한국산 인삼은 가공하지 않은 그 자체로 소비되는 경향이 있음.
- ✔ 중국에서 인삼은 식품이기보다는 의약품이라는 인식이 강하며, 중국 내 생산품에 대해서도 신뢰할 수 없는 분위기가 팽배한 상황에서 가공품의 형태로 판매된다면 진품인지 의심을 가지게 되는 경우도 많기 때문임.
- ✔ 중국으로 수출되는 인삼에 대한 중국인들의 의식 전환을 위해 노력하는 것이 가장 중요한 일 이겠지만, 가공 단계에서 안전을 보증할 수 있도록, 제품을 표준화하고, HACCP 적용 기술 등의 품질 및 안전성 관리 기술을 발전시키는 일이 필요함.

2. 수출 경쟁력 측면

- ✔ 가공품을 선호하는 다른 나라와는 달리 중국은 원삼으로서의 판매가 주를 이루고 있음. 하지만, 중국인들이 한국에 오면 정을 구입하기도 함. 중국 내 판매되는 가공품에 대해서는 불신이

있지만 한국 내에서 구입하면 그런 불신이 사라지기 때문임.

- ✔ 따라서 기술적인 측면 뿐만 아니라, 한국 수출품은 안전하고 믿을 만하다는 인식을 심어주도록 전략을 가져가는 것이 중요하다고 판단됨.
- ✔ 이에 덧붙여 수출 업체 인터뷰에서 언급된 5년근 이하의 신자원 식품 등록은 매우 중요하다는 언급이 있었음.
- ✔ 5년근 이하 인삼에 대해 인삼주나 가루제품 등 여러 가지의 형태로 신자원 식품으로 등록할 수 있도록 하고, 이것을 브랜드화하여 상해 등 고소득층 거주 지역에 수출한다면 새로운 판로가 될 수 있을 것이라는 생각 때문임.



제4장. 바이어 조사 결과

I. 한국산 농식품 및 화훼류 수입 실태

(1) 수입 품목 및 비중

- ✓ 한국산 농식품을 수입하는 방식은 주로 '가공식품'인 것으로 나타났으며, 그 외에 '신선농산물', '화훼류'가 언급됨.
- ✓ 본 조사에 참여한 바이어(n=12) 중 한국산 농식품을 수입한 경험이 있는 바이어(n=10)들은 전체 수입 농산물 대비 한국산 농식품 및 화훼류 수입이 차지하는 비중은 평균적으로 62.5%로 다른 나라보다 한국산 농식품, 화훼류를 상대적으로 많이 수입하고 있는 것으로 나타남.
※ 본 질문은 한국산 농식품 및 화훼류를 수입하거나 또는 관심이 있는 업체를 대상으로 질문했기 때문에 전체 중국 바이어의 한국산 농산물 수입 비중과는 차이가 있을 수 있음.

(2) 한국산 농식품 및 화훼류를 수입하지 않는 이유

- ✓ 한국산 농식품, 화훼류를 수입하지 않는 이유에 대해 '가격이 비싸다', '복잡한 수입 절차'라는 의견들이 언급되었음.

(3) 향후 수입 의향 품목

- ✓ 현재는 한국산 농식품, 화훼류를 수입하지 않은 바이어들이 향후 수입할 의향이 있다고 언급된 품목으로는 '가공식품', '인삼', '장미'가 언급됨.

II. 한국산 농식품 및 화훼류 수입에 대한 인식

(1) 중국 소비자들의 선호도

- ✓ 중국 바이어들은 현지 소비자들이 한국산 농식품 및 화훼류에 대해 전반적으로 선호한다고 생각하는 것으로 조사됨.
- ✓ 한국산 농식품 및 화훼류를 선호하는 가장 큰 이유는 중국 현지 소비자들은 한국산이 중국산보다 품질적인 측면에서 우수한 것으로 생각하기 때문에 선호하는 것으로 보임.
 - "한국 제품이 맛이 좋고 제품 보장이 확실해서."
 - "한국산 화훼의 품질이 좋아서."
 - "일부 제품들은 중국제품보다 품질이 좋아서 선호."
 - "중국 사람들이 한국 상품들을 더 안전한 식품이라고 생각함."
 - "한국 홍삼에 대한 높은 신뢰도, (한국산을)찾는 사람들이 증가하는 추세."
- ✓ 또한, 중국 소비자들의 식습관이 한국과 유사한 성향이 있기 때문에 중국 소비자들이 선호할 것이라고 생각하는 의견들도 언급됨.
 - "생활습관이 비슷해서 선호하는 것 같다."
 - "중국의 습관과 비슷해서 선호함"
 - "중국인들 입맛에 잘 맞아서"
 - "중국인들의 식습관과 비슷한 부분이 많아서 쉽게 받아들일 수 있음."
- ✓ 그 외에 한류의 영향으로 한국산 농산물을 선호한다고 생각하는 소수 의견들도 있었음.
 - "한류의 영향으로 사람들이 한국산 농산물을 좋아함"
 - "한류의 영향이 크다"

(2) 가격 적정성

- ✔ 중국에서 판매되는 한국산 농식품과 화훼류의 가격은 적정하다는 의견이 상대적으로 높게 나타남.
- ✔ 가격이 적정하다고 생각하는 가장 큰 이유는 '우수한 품질'임.
 - "중국산보다 비싸지만 품질이 좋기 때문에 적정하다고 생각함."
 - "가격대는 (중국산보다) 조금 비싼 편에 속하지만, 한국산 과일은 중국에서 생산할 수 없는 시기에도 판매가능하고, 사람들이 구매하기 때문임."
 - "전체적으로 봤을 때 가격대가 비싼 편이 아니라서."
 - "서민들이 감당할 수 있는 만큼의 금액이라고 생각함."
- ✔ 반면, 한국산 농식품 및 화훼류의 가격이 적정하지 않다고 생각한 이유는 '관세로 인한 높은 가격대'를 주로 언급되었음.
 - "관세가 있기 때문에 판매하는 가격이 비싸질 수밖에 없다"
 - "세관을 통하면 세금을 많이 부과하기 때문에 판매되는 물건의 가격도 비싸다"
- ✔ 중국 소비자들은 한국산 농식품, 화훼류에 대해 중국산보다 가격은 비싸지만 품질적인 측면에서 상대적으로 우수한 것으로 생각하기 때문에 적절한 가격으로 보는 의견들이 많았음.
- ✔ 반면, 관세적용이나 높은 생산 단가 등의 요인으로 인해 중국산보다 비싸기 때문에 가격적정성에 대한 부정적인 의견들이 언급된 것으로 보임.

(3) 향후 한국산 수입 물량 확대 의향

- ✔ 상당수의 바이어들은 향후 한국산 농식품의 수입 물량을 확대할 의향이 있는 것으로 나타남.
- ✔ 확대할 의향이 있다고 응답한 이유로 첫째 '중국 소비자의 수요 증가'가 언급되었음. 다음으로 '한국산 농산물 수입에 의한 매출 확대'와 관련된 의견들이 주로 언급됨.
- ✔ 중국 소비자들은 브랜드의 선호, 맛 등으로 인해 중국 수요가 증가하는 것으로 보임.
 - "한국의 브랜드를 선호하기 때문에."
 - "중국인 입맛에 적당히 어울리고 좋아하기 때문에."
- ✔ 또한 한국산 농산물 수입에 의한 매출 확대와 관련해서 다음과 같은 의견들이 언급됨.
 - "수입되는 한국산 농식품이 점점 많아지고 있기 때문에 확대하고 싶음."
 - "앞으로도 수익이 보장되어 있기 때문에 확대 안할 이유가 없음."
 - "고정 수입(순수익)이 안정적이어서."
- ✔ 여기에 덧붙여 규제완화 등 조건부 하에 수입물량을 확대할 의향이 있다는 의견들이 언급됨.
 - "중국내에서의 규제가 풀린다면 앞으로 더 많이 수입할 계획이다."

Ⅲ. 수입의 애로점 및 정책 건의사항

(1) 한국산 농식품, 화훼류의 수입과정에서 애로사항

- ✓ 한국산 농식품 및 화훼류를 수입하는 과정에서 생기는 애로사항으로 주로 '한국산 농식품 수입 규제', '포장방식 개선'에 관한 의견들이 주로 언급됨.
- ✓ 중국 바이어들은 복잡한 절차, 많은 소요시간 소요 등으로 인해 '한국산 농식품 수입 규제'와 관련 된 의견들이 많이 나타남.
 - "올해 처음 수입했는데, 절차가 복잡하고 시간도 오래 걸림."
 - "작년에 처음으로 수입을 했는데, 과정들이 복잡하고 어려움."
 - "절차가 복잡하고, 일부제품은 다른 나라에서 수입하는 것보다 과정이 더 복잡함."
 - "식품의 규제 자체가 심함."
 - "표시사항도 까다롭고 규제 자체가 점점 강화되는 추세임."
- ✓ 그 외에 내용물 포장에 대해서 더 많은 농식품이 포장된 대용량 방식의 포장을 선호하는 일부 소수 의견들도 언급됨.
 - "(내용물 포장) 너무 작게 포장되어 있음."

(2) 개선사항

- ✓ 중국으로 농산물 수입과정에서 정책적으로 개선되어야 할 사항으로 '까다로운 수입 과정/절차 개선'에 대한 의견이 주로 언급되었음.
 - "서류를 너무 많이 요구함."
 - "매번 과한 규제까지 해서 비용, 시간이 많이 소요됨."
 - "(한국산 농산물) 수입이 까다롭고 어려움"
 - "수입하기 힘든 절차들을 쉽게 개선이 필요함."
 - "중간에 거쳐야하는 과정들이 많음."
 - "수입할 때 소요시간이 너무 길다. 시간 단축이 필요함."
- ✓ 그 외에 '포장방식 개선', '관세 인하', '직거래'에 관한 의견들이 언급되었음.
 - "무게를 늘려줬으면 좋겠다."
 - "관세가 비싸다."
 - "직거래가 가능하면 좋을 것 같다."

(3) 한국산 농산물 수입과정의 벤치마킹 가능 국가

- ✓ 한국산 농식품이 중국으로 수입되는 과정을 벤치마킹 할 수 있는 국가로 '네덜란드', '일본', '대만'이 언급되었음.
- ✓ 벤치마킹 할 수 있는 이유로 '특정 브랜드의 인지도 제고', '다양한 제품군', '고객 맞춤 방식' 등 다양한 의견들이 언급되었음.
 - "네덜란드의 키위 브랜드처럼 한 가지를 크게 키울 수 있는 것이 배울만하다."(네덜란드)
 - "간식류 등 제품의 종류가 많고, 포장 기술 디자인이 세련됨."(일본)
 - "고객 맞춤 제품들을 제공하는 방식이 좋다."(대만)



부록.

1. 생산 농가 설문지
2. 생산 농가 심층인터뷰 가이드라인
3. 유통/수출업체 심층인터뷰 가이드라인

List ID	1	-	1			
설문지 ID						

팬이버섯 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인 (사)한국외식산업경영연구원 및 중앙대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후
A6. 시설/재배 작형	① 전단계 자동화 ② 70% 이상 자동화 ③ 50% 이상 자동화 ④ 수작업

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 버섯류 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

B1. 아래에 열거된 버섯류 주요품종 중 최근 3년간 재배한 버섯류는 무엇입니까?

B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 버섯류의 재배량은 얼마나 됩니까?

B3. 최근 3년간 재배한 버섯류의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.

B4. 최근 3년간 재배한 버섯류 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?

B5. 2016년에 재배한 버섯류 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		O	X		
① 새송이버섯	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
② 팽이버섯	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
③ 느타리버섯	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
④ 기타 _____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
⑤ 기타 _____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
⑥ 기타 _____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
⑦ 기타 _____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg

B6. 팽이버섯을 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주세요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
⑦ 기타()

B7. 팬이버섯의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주세요.

(팽이버섯의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 버섯에 대한 낮은 인지도
⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
⑦ 기타()

B8. 국산 버섯이 외국산 버섯과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로

해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주세요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 팽이버섯 생산 및 수확 후 관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?

C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	재배 기술	1	생육단계별 재배사 습도 제어	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	병 재배 배지 제조 시 폐화석 분말의 최적 첨가 수준	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	생육기간 조절 및 균피막 현상 억제를 위한 재배 온도의 제어	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	자실체 형태 제어를 위한 탄산가스 농도	1	2	3	1	2	3	4	5
		5	팽이버섯 자실체의 아미노산 기능성 및 성분 강화	1	2	3	1	2	3	4	5
	생산비 절감	6	폐배지 재활용 시 적정 첨가 비율	1	2	3	1	2	3	4	5
		7	재배시 쌀겨 대체용 보리가루의 적정 첨가 비율	1	2	3	1	2	3	4	5
		8	콘코브 대체 고무나무 톱밥 혼합량	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	신선도 유지	9	신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선	1	2	3	1	2	3	4	5
	포장 기술	10	선도 유지를 위한 진공 포장용 OPP필름 적용	1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

D

다음은 팽이버섯 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여 이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확 후 관리 단계			

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	재배 기술	1	생육단계별 재배사 습도 제어	1	2	3	4	5	6
		2	병 재배 배지 제조 시 폐화석 분말의 최적 첨가 수준	1	2	3	4	5	6
		3	생육기간 조절 및 균피막 현상 억제를 위한 재배 온도의 제어	1	2	3	4	5	6
		4	자실체 형태 제어를 위한 탄산가스 농도	1	2	3	4	5	6
		5	팽이버섯 자실체의 아미노산 기능성 및 성분 강화	1	2	3	4	5	6
	생산비 절감	6	폐배지 재활용 시 적정 첨가 비율	1	2	3	4	5	6
		7	재배시 쌀겨 대체용 보리가루의 적정 첨가 비율	1	2	3	4	5	6
		8	콘코브 대체 고무나무 톱밥 혼합량	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	신선도 유지	9	신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선	1	2	3	4	5	6
	포장 기술	10	선도 유지를 위한 진공 포장용 OPP필름 적용	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 팽이버섯 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	1	-	2			
설문지 ID						

새송이버섯 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국외식산업경영연구원 및 중앙대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후
A6. 시설/재배 작형	① 전단계 자동화 ② 70% 이상 자동화 ③ 50% 이상 자동화 ④ 수작업

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 버섯류 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

- B1. 아래에 열거된 버섯류 주요품종 중 최근 3년간 재배한 버섯류는 무엇입니까?
 B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 버섯류의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B3. 최근 3년간 재배한 버섯류의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.
 B4. 최근 3년간 재배한 버섯류 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B5. 2016년에 재배한 버섯류 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		O	X		
① 새송이버섯	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
② 팽이버섯	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
③ 느타리버섯	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
④ 기타_____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
⑤ 기타_____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
⑥ 기타_____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg
⑦ 기타_____	_____ kg	1	2	_____ kg	_____ kg

B6. 새송이버섯을 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
 ④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
 ⑦ 기타()

B7. 새송이버섯의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시시오.
 (새송이버섯의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
 ③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 버섯에 대한 낮은 인지도
 ⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
 ⑦ 기타()

B8. 국산 버섯이 외국산 버섯과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
 ③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
 ⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 새송이버섯 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

- C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?
 C2. [C1의 ②,③ 응답자만] 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	재배 기술	1	고품질 생산을 위한 녹색LED의 활용기술 개발	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	생육 시 적색LED광의 최적 광량자랑	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	액체종균 곰팡이 오염진단방법 및 피해증상	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	흰곰팡이병 원인균에 대한 적합방제 약제	1	2	3	1	2	3	4	5
	생산비 절감	5	페배지 재활용 시 적정 첨가비율	1	2	3	1	2	3	4	5
		6	수확 후 배지를 이용한 축우용 사료자원 개발	1	2	3	1	2	3	4	5
		7	대채배지 왕겨숯 활용 시 적정 첨가 비율	1	2	3	1	2	3	4	5
	신선도 유지	8	신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	포장 기술	9	MAP저장에 미세천공 필름 등 기능성 필름 사용	1	2	3	1	2	3	4	5
		10	수출용 소포장에 적합한 포장기법	1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

D

다음은 새송이버섯 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용 기술 내용 및 기여이유를 적어주시시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술 <기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조>				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	재배 기술	1	고품질 생산을 위한 녹색LED의 활용기술 개발	1	2	3	4	5	6
		2	생육 시 적색 LED광의 최적 광량자랑	1	2	3	4	5	6
		3	액체종균 곰팡이 오염진단방법 및 피해증상	1	2	3	4	5	6
		4	흰곰팡이병 원인균에 대한 적합장제 억제	1	2	3	4	5	6
	생산비 절감	5	폐배지 재활용 시 적정 첨가비율	1	2	3	4	5	6
		6	수확 후 배지를 이용한 축우용 사료자원 개발	1	2	3	4	5	6
		7	대체배지 왕겨숯 활용 시 적정 첨가 비율	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	신선도 유지	8	신선도 유지를 위한 예냉 및 저장 기술 개선	1	2	3	4	5	6
	포장 기술	9	MAP저장에 미세천공 필름 등 기능성 필름 사용	1	2	3	4	5	6
		10	수출용 소포장에 적합한 포장기법	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	2	-	1			
설문지 ID						

호접란 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국의식산업경영연구원 및 건국대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 호접란 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

- B1. 아래에 열거된 호접란 주요품종 중 최근 3년간 재배한 호접란류는 무엇입니까?
 B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 호접란의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B3. 최근 3년간 재배한 호접란의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.
 B4. 최근 3년간 재배한 호접란 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B5. 2016년에 재배한 호접란 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		○	×		
① _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
② _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
③ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
④ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
⑤ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
⑥ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
⑦ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주

- B6. 호접란을 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
 ④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
 ⑦ 기타()

- B7. 호접란의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시요.
 (호접란의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
 ③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 호접란에 대한 낮은 인지도
 ⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
 ⑦ 기타()

- B8. 국산 호접란이 외국산 호접란과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
 ③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
 ⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 호접란류 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

- C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?
 C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	재배 기술	1	비배 관리 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	산소발생기를 활용한 재배관리 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	개화시기 조절 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	무병 조직 배양묘 대량 번식 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	생산비 절감	5	생육 적온 유지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	품질 향상	6	화경 발생 유도 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		7	낙뢰/낙화 방지기술	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	신선도 유지	8	장기간 개화 유지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	포장 기술	9	장거리 무진동 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기가드 참조

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	재배 기술	1	비배 관리 기술	1	2	3	4	5	6
		2	산소발생기를 활용한 재배관리 기술	1	2	3	4	5	6
		3	개화시기 조절 기술	1	2	3	4	5	6
		4	무병 조직 배양묘 대량 번식 기술	1	2	3	4	5	6
	생산비 절감	5	생육 적은 유지 기술	1	2	3	4	5	6
	품질 향상	6	화경 발생 유도 기술	1	2	3	4	5	6
		7	낙뢰/낙화 방지기술	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	신선도 유지	8	장기간 개화 유지 기술	1	2	3	4	5	6
	포장 기술	9	장거리 무진동 포장 기술	1	2	3	4	5	6
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

D 다음은 호접란 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 호접란 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	2	-	2			
설문지 ID						

심비디움 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국의식산업경영연구원 및 건국대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 심비디움 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

- B1. 아래에 열거된 심비디움 주요품종 중 최근 3년간 재배한 심비디움은 무엇입니까?
 B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 심비디움의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B3. 최근 3년간 재배한 심비디움의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.
 B4. 최근 3년간 재배한 심비디움 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B5. 2016년에 재배한 심비디움 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		○	X		
① _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
② _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
③ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
④ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
⑤ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
⑥ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주
⑦ _____	_____ 주	1	2	_____ 주	_____ 주

B6. 심비디움을 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
 ④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
 ⑦ 기타()

B7. 심비디움의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.
 (심비디움의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
 ③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 심비디움에 대한 낮은 인지도
 ⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
 ⑦ 기타()

B8. 국산 심비디움이 외국인 심비디움과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
 ③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
 ⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 심비디움 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

- C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?
 C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	재배 기술	1	무병 조직 배양묘 대량 번식 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	단엽 재배 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	비배 관리 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	개화시기 조절 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	생산비 절감	5	LED를 활용한 생육 기간 단축 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	품질 향상	6	생육 적온 유지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		7	낙뢰/낙화 방지기술	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	선선도 유지	8	장기간 개화 유지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	포장 기술	9	장거리 무진동 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)					기타
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	
생산 단계	재배 기술	1	무병 조직 배양묘 대량 번식 기술	1	2	3	4	5	6
		2	단엽 재배 기술	1	2	3	4	5	6
		3	비배 관리 기술	1	2	3	4	5	6
		4	개화시기 조절 기술	1	2	3	4	5	6
	생산비 절감	5	LED를 활용한 생육 기간 단축 기술	1	2	3	4	5	6
	품질 향상	6	생육 적온 유지 기술	1	2	3	4	5	6
		7	낙뢰/낙화 방지기술	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	신선도 유지	8	장기간 개화 유지 기술	1	2	3	4	5	6
	포장 기술	9	장거리 무진동 포장 기술	1	2	3	4	5	6
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기가드 참조

D 다음은 심비디움 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여 이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 심비디움 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	2	-	3			
설문지 ID						

출란 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국의식산업경영연구원 및 건국대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후

면접원 성명		S/V확인		검중원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 춘란 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

- B1. 아래에 열거된 춘란 주요품종 중 최근 3년간 재배한 춘란은 무엇입니까?
 B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 춘란의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B3. 최근 3년간 재배한 춘란의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.
 B4. 최근 3년간 재배한 춘란 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B5. 2016년에 재배한 춘란 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		○	X		
① _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분
② _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분
③ _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분
④ _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분
⑤ _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분
⑥ _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분
⑦ _____	_____ 분	1	2	_____ 분	_____ 분

B6. 춘란을 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
 ④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
 ⑦ 기타()

B7. 춘란의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.
 (춘란의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
 ③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 춘란에 대한 낮은 인지도
 ⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
 ⑦ 기타()

B8. 국산 춘란이 외국산 춘란과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로
 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
 ③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
 ⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 춘란 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

- C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?
 C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	육종 기술	1	교잡 육종 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	돌연변이 육종 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	인증 기술	3	희귀품 DNA 인증 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	조직 배양	4	파종 기술 최적화	1	2	3	1	2	3	4	5
		5	중식 기술 최적화 (바이러스 검정 기술)	1	2	3	1	2	3	4	5
		6	식물체 분화 및 생장 최적화	1	2	3	1	2	3	4	5
	재배 관리	7	ICT 기반 순화 시스템 (CO ₂ 시비, 산소 발생기)	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	신선도 유지	8	장기간 개화 유지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	포장 기술	9	장거리 무진동 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)				
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재
생산 단계	육종 기술	1	교잡 육종 기술	1	2	3	4	5
		2	돌연변이 육종 기술	1	2	3	4	5
	인증 기술	3	희귀품 DNA 인증 기술	1	2	3	4	5
	조직 배양	4	파종 기술 최적화	1	2	3	4	5
		5	증식 기술 최적화 (바이러스 검정 기술)	1	2	3	4	5
		6	식물체 분화 및 생장 최적화	1	2	3	4	5
	재배 관리	7	ICT 기반 순화 시스템 (CO ₂ 시비, 산소 발생기)	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	신선도 유지	8	장기간 개화 유지 기술	1	2	3	4	5
	포장 기술	9	장거리 무진동 포장 기술	1	2	3	4	5
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	4	5

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

D 다음은 춘란 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여 이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 출판 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	2	-	4			
설문지 ID						

분재 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국의식산업경영연구원 및 건국대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후

면접원 성명		S/V확인		검중원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 분재 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

- B1. 아래에 열거된 분재 주요품종 중 최근 3년간 재배한 분재는 무엇입니까?
 B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 분재의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B3. 최근 3년간 재배한 분재의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.
 B4. 최근 3년간 재배한 분재 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B5. 2016년에 재배한 분재 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		○	×		
① 송백분재	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
② 화목분재	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
③ 과실나무	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
④ 잡목분재	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
⑤ 초물분재	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
⑥ 기타_____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
⑦ 기타_____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개

B6. 분재를 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
 ④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
 ⑦ 기타()

B7. 분재의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.
 (분재의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
 ③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 분재에 대한 낮은 인지도
 ⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
 ⑦ 기타()

B8. 국산 분재가 외국산 분재와 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로
 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
 ③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
 ⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 분재 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

- C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?
 C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	육종 기술	1	소재 대량 증식 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	생육 관리 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	왜화 재배 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	수형 잡기 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	품질 향상	5	낙엽, 낙화 방지기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		6	개화시기 조절기술	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관리 단계	신선도 유지	7	장기 생육연장기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	포장 기술	8	장거리 무파손 포장기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		9	소재와 용기의 조화성	1	2	3	1	2	3	4	5
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	1	2	3	4	5

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

C3. **(C2의 ④,⑤ 응답자만)** 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	육종 기술	1	소재 대량 증식 기술	1	2	3	4	5	6
	재배 기술	2	생육 관리 기술	1	2	3	4	5	6
		3	왜화 재배 기술	1	2	3	4	5	6
		4	수형 잡기 기술	1	2	3	4	5	6
	품질 향상	5	낙엽, 낙화 방지기술	1	2	3	4	5	6
		6	개화시기 조절기술	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	신선도 유지	7	장기 생육연장기술	1	2	3	4	5	6
	포장 기술	8	장거리 무파손 포장기술	1	2	3	4	5	6
		9	소재와 용기의 조화성	1	2	3	4	5	6
		10	손상 방지 포장 기술	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

D 다음은 본재 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여 이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 분재 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	3	-				
설문지 ID						

다육식물 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국외식산업경영연구원 및 삼육대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 다육식물 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

- B1. 아래에 열거된 다육식물 주요품종 중 최근 3년간 재배한 다육식물은 무엇입니까?
 B2. 최근 3년간 기준으로 연평균 다육식물의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B3. 최근 3년간 재배한 다육식물의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.
 B4. 최근 3년간 재배한 다육식물 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?
 B5. 2016년에 재배한 다육식물 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		○	X		
① _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
② _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
③ _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
④ _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
⑤ _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
⑥ _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개
⑦ _____	_____ 천개	1	2	_____ 천개	_____ 천개

B6. 다육식물을 생산하는 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
 ④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
 ⑦ 기타()

B7. 다육식물의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.
 (다육식물의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 낮은 가격 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
 ③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 다육식물에 대한 낮은 인지도
 ⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
 ⑦ 기타()

B8. 국산 다육식물이 외국인 다육식물과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? 순서대로 2가지만 말씀해주십시오.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
 ③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
 ⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 기타 ()

C 다음은 다육식물 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

- C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?
 C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생산 단계	재배 기술	1	스펀지 무기배지 재배 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	수경재배 생장 촉진 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	발근 촉진 처리기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	조직 배양 증식 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	품질 향상	5	생장 억제 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		6	엽삽 증식 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	수확 후 관리 단계	7	특수 용기 포장기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		8	화물 적재 기술	1	2	3	1	2	3	4	5

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

C3. (C2의 ④,⑤ 응답자만) 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	재배 기술	1	스펀지 무기배지 재배 기술	1	2	3	4	5	6
		2	수경재배 생장 촉진 기술	1	2	3	4	5	6
		3	발근 촉진 처리기술	1	2	3	4	5	6
		4	조직 배양 증식 기술	1	2	3	4	5	6
	품질 향상	5	생장 억제 기술	1	2	3	4	5	6
		6	엽삼 증식 기술	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	포장 기술	7	특수 용기 포장기술	1	2	3	4	5	6
		8	화물 적재 기술	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기가드 참조

D 다음은 다육식물 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 8개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?
적용기술내용 및 기여 이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 다육식물 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	4	-				
설문지 ID						

장미 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국의식산업경영연구원 및 한국농촌경제연구원과 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 농장명	
A2. 농장주 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1990년 이전 ② 1991년~1999년 ③ 2000년~2010년 ④ 2011년 이후
A6. 시설/재배 작형	① 유리온실 (ha) ② 비닐온실 (ha) ③ 노지 (ha)

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 장미 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

1. 아래에 열거된 장미류 주요품종 중 최근 3년간 재배한 장미류는 무엇입니까?

2. 최근 3년간 기준으로 연평균 장미류의 재배량은 얼마나 됩니까?

3. 최근 3년간 재배한 장미류의 해외 수출 여부를 선택하여 주십시오.

4. 최근 3년간 재배한 장미류 중 연평균 중국 수출 목적의 재배량은 얼마나 됩니까?

5. 2016년에 재배한 장미류 중 중국 수출 목적의 재배 계획량은 얼마나 됩니까?

B1. 주요품종	B2. 재배량	B3. 해외수출 여부		B4. 중국 수출목적 재배량	B5. 2016년 중국 수출목적 재배계획량
		O	X		
① _____	_____ 천송이	1	2	_____ 천송이	_____ 천송이
② _____	_____ 천송이	1	2	_____ 천송이	_____ 천송이
③ _____	_____ 천송이	1	2	_____ 천송이	_____ 천송이
④ _____	_____ 천송이	1	2	_____ 천송이	_____ 천송이
⑤ _____	_____ 천송이	1	2	_____ 천송이	_____ 천송이

16. 장미를 생산하는 과정에서 가장 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주세요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 품종 선택 ② 육묘 ③ 재배 기술
④ 병충해 관리 ⑤ 수확 후 관리 ⑥ 운송 물류 시스템
⑦ 기타()

17. 장미의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주세요.

(장미의 수출 경험이 없을 경우, 수출한다고 가정하고 예상되는 어려운 점은 무엇입니까?)

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 경쟁국 장미 대비 낮은 경쟁력 ② 신규 바이어 등 거래처 확보
③ 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족 ④ 한국산 장미에 대한 낮은 인지도
⑤ 수입 인증 등 규제 사항 ⑥ 복잡하고 불투명한 통관 절차
⑦ 수출시장에 대한 정보 부족 ⑧ 기타()

38. 국산 장미를 외국산 장미와 비교했을 때, 수출 경쟁력을 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항을 무엇이라고 생각하십니까?

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 우수한 국산 품종 개발 ② 품종 보호 출원 등 권리 보호
③ 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원 ④ 바이어 등 판매처 확보
⑤ 포장, 디자인 등 상품화 제고 ⑥ 품질 향상
⑦ 생산비용 절감 ⑧ 기타 ()

C 다음은 장미 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?

C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
생 산 단 계	육종 육묘	1	신품종 발굴 및 육성	1	2	3	1	2	3	4	5
	재배 기술	2	비용절감 재배 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	병충해 방지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		4	환경제어 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		5	광 제어기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		6	온실 환경 개선	1	2	3	1	2	3	4	5
수확 후 관 리 단 계	저장 기술	7	제품 선별	1	2	3	1	2	3	4	5
		8	신선도유지, 유통기간 연장	1	2	3	1	2	3	4	5
		9	병충해 방지	1	2	3	1	2	3	4	5
	검역	10	검역 훈증 기술	1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	육종 육묘	1	신품종 발굴 및 육성	1	2	3	4	5	6
	재배 기술	2	비용절감 재배 기술	1	2	3	4	5	6
		3	병충해 방지 기술	1	2	3	4	5	6
		4	환경제어 기술	1	2	3	4	5	6
		5	광 제어기술	1	2	3	4	5	6
		6	온실 환경 개선	1	2	3	4	5	6
수확 후 관리 단계	저장 기술	7	제품 선별	1	2	3	4	5	6
		8	신선도유지, 유통기간 연장	1	2	3	4	5	6
		9	병충해 방지	1	2	3	4	5	6
	검역	10	검역 훈증 기술	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기가드 참조

D 다음은 장미 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용 기술 내용 및 기여 이유를 적어주시시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감에 기여한 이유	품질 향상에 기여한 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 장미 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	5	-	1			
설문지 ID						

인삼 생산 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국의식산업경영연구원 및 중앙대학교와 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산 단계의 기술 현황과 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 농식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 재배지 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 전화번호	사무실 (농장) Tel : H.P :
A5. 재배시작연도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후
A6. 재배 규모	A6-1) 재배 면적: _____ (① 평, ② m^2 , ③ ha) A6-2) 생산량 (수삼): _____ 톤 / <연간기준>

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 인삼 생산 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

B1 최근 5년간을 기준으로 귀하께서 재배하는 인삼밭의 재배면적 변화는 어떻습니까?

- ① 증가했다 (☞ B2로 이동) ② 감소했다 (☞ B1-1로 이동) ③ 변화 없다 (☞ B2로 이동)

B1-1. (B1번 2번 응답자만) 인삼밭의 재배면적이 감소한 이유는 무엇입니까? <단수응답>

- ① 초작지 부족 ② 매출액 감소 ③ 생산 활동 저하
④ 기타 ()

B2. 귀하께서는 향후에는 인삼밭의 재배면적을 확대할 의향이 있습니까?

- ① 매우 그렇다 ② 그렇다 ③ 보통 ④ 그렇지 않다 ⑤ 전혀 그렇지 않다

B3. 귀하는 인삼을 어떤 형태로 재배하고 있습니까?

- ① 유기농 재배 ② 무농약 재배
③ 인삼 표준재배  ④ 재래식 재배 

B3-1. (B3번 3.4번 응답자만) 인삼을 유기농, 무농약으로 재배하지 않는 이유는 무엇입니까?
 <단수응답>

- ① 묘삼과정에서 관리상의 어려움 ② 병충해 방제의 어려움
③ 수확량의 감소 ④ 기타 ()

B4. 인삼을 재배하는 과정에서 가장 어려운 점은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주세요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 초작지 선정 및 예정지 관리 ② 종자/종묘 확보
③ 해가림 시설 설치 및 재배 관리 ④ 병충해 관리
⑤ 기타 ()

B5. 귀하께서 인삼을 생산, 재배하는 과정에서 취득한 인증제도는 무엇입니까? <복수응답>

- ① 친환경 농수산물 인증제도 ② 농산물 우수관리제도 (GAP)
③ 생산 인증제도 없음 (관행 농산물) ④ 기타 ()

B6. 생산한 인삼을 내수용으로 판매하기 위한 과정에서 주된 애로사항은 무엇입니까? 순서대로 2가지만 말씀해주시요.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 생산량 및 품질 유지의 어려움 ② 외국 인삼에 의한 이미지 하락
③ 인삼 저장 및 관리의 어려움 ④ 높은 생산 가격
⑤ 타 지역 저가 인삼의 유입 ⑥ 기타 ()

C 다음은 인삼 생산 및 수확후관리 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?

C2. (C1의 ②,③ 응답자만) 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술			C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)						
			경험 없음	전혀 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족		
생산 단계	육묘 기술	1	재래종 외의 인삼 신품종		1	2	3	1	2	3	4	5
		2	인삼 유기농 하우스 묘삼 재배 생산 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
		3	인삼 종자 휴면타파 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
		4	묘삼 다단 재배 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
	재배 기술	5	인삼 유기농 상토 적용 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
		6	인삼 식물공장 생산 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
		7	인삼 뿌리썩음병 신속 진단		1	2	3	1	2	3	4	5
		8	광폭 해가림 재배 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
		9	인삼 길항미생물 및 석회보르도액 적용 기술		1	2	3	1	2	3	4	5
수확후 관리 단계	신선도 유지	10	기능성 필름을 이용한 수삼 장기 저장 기술		1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

D

다음은 인삼 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
생산 단계	육묘 기술	1	재래종 외의 인삼 신품종	1	2	3	4	5	6
		2	인삼 유기농 하우스 묘삼 재배 생산 기술	1	2	3	4	5	6
		3	인삼 종자 휴면타파 기술	1	2	3	4	5	6
		4	묘삼 다단 재배 기술	1	2	3	4	5	6
	재배 기술	5	인삼 유기농 상토 적용 기술	1	2	3	4	5	6
		6	인삼 식물공장 생산 기술	1	2	3	4	5	6
		7	인삼 뿌리썩음병 신속 진단	1	2	3	4	5	6
		8	광폭 해가림 재배 기술	1	2	3	4	5	6
		9	인삼 길항미생물 및 석회보르도액 적용 기술	1	2	3	4	5	6
		10	기능성 필름을 이용한 수삼 장기 저장 기술	1	2	3	4	5	6
수확후 관리 단계	신선도 유지								

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

E 마지막으로 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 인삼 생산 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

List ID	5	-	2			
설문지 ID						

인삼 가공 및 수출 애로 조사

안녕하십니까?

본 조사는 조사전문기관인 (주)마크로밀엠브레인이 (사)한국외식산업경영연구원 및 중앙대학교와 공동으로 국산 인삼 가공식품의 중국 수출과 관련하여 가공 단계의 기술 현황 및 개선 사항을 알아보기 위해 실시하고 있습니다.

설문조사 결과는 통계법 제33조에 의해 철저히 보호되며, 국산 인삼 가공식품의 수출 모델 개발을 위한 연구 목적 외의 다른 용도로 사용하지 않을 것입니다.

바쁘시더라도 설문조사에 협조해 주시기를 부탁드립니다.

감사합니다.

2016년 5월

A 먼저 일반 현황에 대한 질문입니다.

A1. 사업체 명											
A2. 대표자 성명											
A3. 사업장 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동										
A4. 전화번호	Tel : H.P :										
A5. 설립년도	① 1989년 이전 ② 1990년~1999년 ③ 2000년~2009년 ④ 2010년 이후										
A6. 2015년 매출액					억				5	억	작성 예) 5억 2천만원
					만원	2	0	0	0	만원	

면접원 성명		S/V확인		검증원 확인		코딩원 확인	
--------	--	-------	--	--------	--	--------	--

B 다음은 인삼 가공 및 수출 현황에 대한 질문입니다.

B1. 최근 5년간을 기준으로 귀하는 생산된 인삼을 주로 어떤 형태로 가공합니까? <복수응답>

- ① 홍삼 ② 태극삼 ③ 백삼 ④ 기타 ()

B2. 귀하께서 주로 생산하는 인삼제품류는 무엇입니까? 최대 2개까지 응답해주시기 바랍니다.

1순위		2순위	
-----	--	-----	--

- ① 농축인삼류 ② 인삼분말류 ③ 인삼차류 ④ 인삼음료
⑤ 인삼 통(병)조림 ⑥ 인삼과자류 ⑦ 캡슐(정)류 ⑧ 기타 ()

B3. 귀하 (귀사)는 인삼 제품의 해외 수출을 수행 중입니까?

- ① 그렇다 [B3-1로 이동] ② 그렇지 않다 [C1로 이동]

B3-1. [B3. 1번 응답자만] 인삼 제품의 해외 수출 대상 제품은 어떤 것입니까? <복수응답>

- ① 홍삼 ② 홍삼 가공제품 ③ 기타 뿌리삼
④ 인삼 소제 ⑤ 그 외 제품 ()

B3-2. [B3. 1번 응답자만] 인삼 제품의 주요 수출 국가는 어디입니까? <복수응답>

- ① 중국 ② 홍콩 ③ 미국 ④ 일본
⑤ 동남아 () ⑥ 그 외 국가 ()

B3-3. [B3. 1번 응답자만] 수출 수행 중인 경우 수출 방식은 어떠한 것입니까? <복수응답>

- ① 국내 무역중개인을 통한 수출 ② 해외 바이어 방문에 의한 수출
③ 해외 지사, 대리점으로 수출 ④ 기타 ()

B3-4. [B3. 1번 응답자만] 생산한 인삼을 중국으로 수출하기 위한 과정에서 가장 주된 애로사항은 무엇입니까? <단수응답>

- ① 중국 시장에 대한 정보 부재 ② 중국 바이어의 부재
③ 중국 수출통관 전문 인력의 부재 ④ 낮은 수출가격으로 영업이익이 낮음
⑤ 중국 수출 제품 개발의 어려움 ⑥ 기타 ()

C 다음은 인삼 적용 가능 기술에 대한 질문입니다.

C1. 귀하께서는 다음의 적용 가능 기술을 사용 경험이 있습니까?

C2. [C1의 ②,③ 응답자만] 사용한 경험이 있다면, 사용한 기술에 대해 얼마나 만족하십니까?

적용 가능 기술				C1. 사용 경험			C2. 만족도 (C1. ②,③ 응답자만)				
				경험 없음	전에 사용	현재 사용	매우 만족	약간 만족	보통	약간 불만족	매우 불만족
가공 단계	원료 분석	1	백삼 및 홍삼의 2차 원료 추출, 농축, 가공 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		2	수확 현장 잔류 농약 검사 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		3	홍삼 및 추출물 사포닌 (진세노사이드) 분석 조절 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	가공 생산	4	홍삼 GMP 생산 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		5	인삼 부산물 (잎, 줄기, 열매) 가공 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	품질 관리	6	인삼 식품안전관리 인증 (HACCP) 적용 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
유통 단계	포장 기술	7	홍삼 및 인삼 가공삼의 향온, 향습 보관 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
		8	RFID, 잉크 등 위조방지 기술	1	2	3	1	2	3	4	5
	라벨링	9	완제품 국내용 성분표 및 진세노사이드 분석 표시 방법	1	2	3	1	2	3	4	5
	이력 관리	10	인삼 재배 이력 관리제도	1	2	3	1	2	3	4	5

*적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기가드 참조

D

다음은 경영비 절감 및 품질 향상 관련 기술에 대한 질문입니다.

D1. 귀하께서는 앞의 C항에서 열거된 10개 적용 가능 기술 이외에 귀하께서 알고 있는 어떤 기술이 경영비 절감 및 품질 향상에 가장 기여할 것이라고 생각한 기술은 무엇입니까?

적용기술내용 및 기여이유를 적어주십시오.

단계	적용기술내용	경영비 절감 이유	품질 향상 기여 이유
생산 단계			
수확후 관리 단계			

C3. [C2의 ④,⑤ 응답자만] 귀하께서 기술별로 불만족하는 이유는 무엇입니까?

적용 가능 기술				C3. 기술별 불만족 이유 (C2 ④,⑤ 만족도 응답자만)					
				비용 증가	기술의 불안정	사용이 불편함	효과가 적음	차별점 부재	기타
가공 단계	원료 분석	1	백삼 및 홍삼의 2차 원료 추출, 농축, 가공 기술	1	2	3	4	5	6
		2	수확 현장 잔류 농약 검사 기술	1	2	3	4	5	6
		3	홍삼 및 추출물 사포닌(진세노사이드) 분석 조절 기술	1	2	3	4	5	6
	가공 생산	4	홍삼 GMP 생산 기술	1	2	3	4	5	6
		5	인삼 부산물 (잎, 줄기, 열매) 가공 기술	1	2	3	4	5	6
	품질 관리	6	인삼 식품안전관리 인증 (HACCP) 적용 기술	1	2	3	4	5	6
유통 단계	포장 기술	7	홍삼 및 인삼 가공삼의 항온, 항습 보관 기술	1	2	3	4	5	6
		8	RFID, 잉크 등 위조방지 기술	1	2	3	4	5	6
	라벨링	9	완제품 국내용 성분표 및 진세노사이드 분석 표시 방법	1	2	3	4	5	6
	이력 관리	10	인삼 재배 이력 관리제도	1	2	3	4	5	6

* 적용 가능 기술의 내용에 대해서는 보기카드 참조

E 다음은 인삼 가공 및 수출 애로 사항에 대한 질문입니다.

E1. 인삼 가공 및 수출 과정에서 개선 및 연구개발이 필요한 기술, 정책 건의 사항 및 애로사항에 대하여 자세히 기술하여 주시면 감사하겠습니다.

(기술된 사항에 대하여는 최대한 본 연구개발에 반영토록 하겠습니다.)

단 계	개선 및 연구개발이 필요한 기술	정책건의 및 기타 애로사항
생산 단계		
수확 후 관리 단계		
수출 단계		

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <팽이버섯>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 중앙대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :
- 전체 버섯 재배량 대비 팽이버섯이 차지하는 비중 : (%)

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 버섯 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 1-1. 귀하께서는 최근 3년간 팽이버섯의 재배량, 소득의 추세가 어떻게 됩니까?
 - 1-2. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 1-3. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 버섯의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?
 - 2-1. 귀하께서는 향후 팽이버섯의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 버섯 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 팽이버섯을 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 팽이버섯 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 팽이버섯 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 버섯 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?
- 팽이버섯이 다른 버섯과 생산과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

〈B7. 버섯 수출과정에서 애로사항〉

멘트) 선생님께서 B7. 팽이버섯을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 팽이버섯 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
2. 팽이버섯 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
3. 그 외에 팽이버섯 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?
4. 팽이버섯이 다른 버섯과 수출과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 버섯 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? 〈별 다른 응답이 없을 경우 스킵〉

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 버섯 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 버섯을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? 〈별 다른 응답이 없을 경우 스킵〉

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <새송이버섯>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 중앙대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :
- 전체 버섯 재배량 대비 새송이버섯이 차지하는 비중 : (%)

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 버섯 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 귀하께서는 최근 3년간 새송이버섯의 재배량, 소득의 추세가 어떻게 됩니까?
 - 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 버섯의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?
 - 귀하께서는 향후 새송이버섯의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 버섯 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 새송이버섯을 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 새송이버섯 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 새송이버섯 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 버섯 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?
- 새송이버섯이 다른 버섯의 생산과정과 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 버섯 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B7. 새송이버섯을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 새송이버섯 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
- 새송이버섯 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
- 그 외에 새송이버섯 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?
- 새송이버섯이 다른 버섯과 수출과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리 되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
- 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
- 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
- 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 버섯 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 버섯 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 버섯을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <호접란>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 건국대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 호접란의 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 호접란의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

〈B6. 호접란 생산과정에서 애로사항〉

멘트) 선생님께서 B6. 호접란을 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 호접란 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 호접란 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 호접란 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?
- 호접란이 다른 난초/분재와 생산과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 호접란 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B7. 호접란을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 호접란 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
2. 호접란 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
3. 그 외에 호접란 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?
4. 호접란이 다른 난초/분재와 수출과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 호접란 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 호접란 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 호접란을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <심비디움>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 건국대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

1. 최근 3년간 심비디움의 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.

1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?

1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?

2. 귀하께서는 향후 심비디움의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 심비디움 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 심비디움을 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 심비디움 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?

2. 심비디움 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?

3. 그 외 심비디움 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

4. 심비디움이 다른 난초/분재와 생산과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 심비디움 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B7. 심비디움을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 심비디움 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?

2. 심비디움 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?

3. 그 외에 심비디움 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

4. 심비디움이 다른 난초/분재와 수출과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 심비디움 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 심비디움 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 심비디움을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <춘란>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 건국대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 춘란의 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 춘란의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 춘란 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 춘란을 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 춘란 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 춘란 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 춘란 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?
- 춘란이 다른 난초/분재와 생산과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 춘란 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B7. 춘란을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 춘란 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
2. 춘란 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
3. 그 외에 춘란의 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?
4. 춘란이 다른 난초/분재와 수출과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리 되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 춘란 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 춘란 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 춘란을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <분재>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 건국대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 분재의 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 분재의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 분재 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 000님께서 B6. 분재를 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 분재 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 분재 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 분재 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?
- 분재가 다른 난초와 생산과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 분재 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 000님께서 B7. 분재를 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 분재 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
- 분재 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
- 그 외에 분재 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?
- 분재가 다른 난초와 수출과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리 되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 000님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
- 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
- 선생님께서 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
- 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 000님께서서는 최근 3년 이내에 분재 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 분재 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 분재를 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 상품을 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <다육식물>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 삼육대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 재배형태(산지/노지/시설) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 다육식물 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 다육식물의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 다육식물 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 다육식물을 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 다육식물 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 다육식물 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 다육식물 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 다육식물 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B7. 다육식물을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 다육식물 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
2. 다육식물 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
3. 그 외에 다육식물 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 3

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 8가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 다육식물 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 다육식물 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 다육식물을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <장미>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 한국농촌경제연구원이 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배면적 : (평 / ha / m^2)
- 장미 외 재배 품목(국화, 백합 등) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

1. 최근 3년간 장미의 재배량, 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.

1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?

1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?

2. 귀하께서는 향후 장미의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

생산과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 장미 생산과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 장미를 생산하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 장미 생산과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?

2. 장미 생산과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?

3. 그 외 장미 생산과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

4. 장미는 다른 절화류와 생산과정을 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B7. 장미 수출과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B7. 장미를 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 장미 수출 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?

2. 장미 수출 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?

3. 그 외에 장미 수출과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 장미 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 장미 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 장미를 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <인삼(생산)>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 중앙대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 재배경력 : (년)
- 재배형태(산지/노지/시설) :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

- 최근 3년간 인삼의 재배량과 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
 - 1-1. 재배량과 소득이 모두 증가(감소)했다면 그 이유는 무엇입니까?
 - 1-2. 재배량과 소득 중 재배량은 증가(감소)했으나, 소득이 감소(증가)했다면 그 이유는 무엇입니까?
- 귀하께서는 향후 인삼의 재배량을 확대할 의향이 있습니까?

STEP 2

재배과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B4. 인삼 재배과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B4. 인삼을 재배하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

- 인삼 재배과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 인삼 재배과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 한 이유는 무엇입니까?
- 그 외 인삼 재배과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?
- 인삼이 다른 작물의 재배과정과 비교했을 때, 특별히 어렵거나 관리되어야 하는 등 차별점이 있는 요인은 무엇입니까?

STEP 3

내수용 판매 과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B6. 인삼 내수용 판매 과정에서 애로사항 >

멘트) 선생님께서 B6. 인삼을 판매하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 인삼 판매 과정에서 1순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
2. 인삼 판매 과정에서 2순위로 응답한 요인이 어렵다고 본 이유는 무엇입니까?
3. 그 외에 인삼의 내수 판매과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 4

적용 가능한 기술 (25분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?

5. 선생님께서는 최근 3년 이내에 인삼 재배와 관련해서 교육을 받은 경험이 있습니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

5-1. 교육을 받았다면, 어떤 기관에서 받았습니까?(지자체, 협회, 학교 등)

5-2. 교육을 받은 내용 및 횟수는 어떻게 됩니까?

5-3. 교육에 대해서 보완되어야 할 점은 무엇이라고 생각하십니까?

6. 경영비 절감, 품질 향상 외에 고용/노동비, 유통/운반비용 등을 절감하기 위해 필요한 기술은 무엇이라고 생각하십니까?

7. 인삼 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?

8. 재배한 인삼을 가공업체 혹은 유통업체 종사자(바이어 포함)에게 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까? <별 다른 응답이 없을 경우 스킵>

농식품 수출 애로조사<심층인터뷰> 가이드라인 <인삼(가공)>

2016. 05.

STEP 0

워밍업 (5분)

1. 소개 및 인터뷰 목적

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 중앙대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 생산단계에서 기술현황과 개선사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

2. 응답자 자기소개

- 이름 :
- 사업체명 :
- 소속부서 :
- 주로 가공 생산하는 인삼제품류 :

STEP 1

응답자 기본 정보 이해 (15분)

1. 귀하(귀사)께서는 최근 3년간 인삼 가공에 의한 소득의 추세에 대해 여쭙보겠습니다.
2. 귀하(귀사)께서는 향후 인삼 가공을 통한 제품 생산량을 확대할 계획이 있습니까?
그 이유는 무엇입니까? <가능하면 생산하는 제품군 별로 말씀해주시기 바랍니다.>
제품군 : 농축인삼류, 인삼분말류, 인삼차(茶)류, 인삼음료, 인삼 통(병)조림,
인삼과자류, 캡슐(정)류, 기타

STEP 2

수출과정에서 애로사항 파악 (10분)

<B3. 인삼 수출과정에서 애로사항>

멘트) 선생님께서 B3. 인삼제품을 수출하는 과정에서 어려운 요인에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 인삼 제품을 수출할 때, 제품군 별로 특정 국가에 수출 물량이 많은 제품이 있습니까? 있다면 무엇입니까? <가능하면 제품군 별로 말씀해주시기 바랍니다.>
국가 : 중국, 홍콩, 미국, 일본, 동남아시아 국가
제품군 : 농축인삼류, 인삼분말류, 인삼차(茶)류, 인삼음료, 인삼 통(병)조림,
인삼과자류, 캡슐(정)류, 기타
2. 농가에서 재배 된 인삼이 귀하(귀사)께 안정적으로 공급이 되고 있습니까?
- 2-1. 재배 된 인삼이 안정적으로 공급되지 못한다면 이유가 무엇이라고 생각하십니까?
3. (수출안하는 업체만) 귀하(귀사)에서 생산한 인삼 관련 가공제품들을 해외로 수출 하지 않는 이유는 무엇입니까?
4. (수출안하는 업체만) 귀하(귀사)에서 생산한 인삼 관련 가공제품들을 향후에 해외로 수출할 의향이 있습니까? 있다면 어떤 제품들을 수출할 계획입니까?

STEP 3

적용 가능한 기술 (30분)

멘트) 선생님께서 PART C에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술의 사용경험, 만족도, 불만족 이유 등의 문항에 대해 응답해 주신 내용에 대한 질문입니다.

1. 설문지에 기재 된 10가지의 적용 가능한 기술 중 가장 만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
2. 반면에, 설문지에 기재 된 기술 중 가장 불만족하는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
3. 선생님께서는 설문지에 기재 된 기술 중 가장 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
4. 설문지에 기재 된 기술을 제외한 기술 중 개선이 필요하다고 생각되는 기술은 무엇입니까? 그 이유는 무엇입니까?
5. 인삼 재배(생산, 판매, 유통, 수출) 관련 정보는 어떻게 얻고 계십니까?
6. 재배한 인삼을 유통업계 종사자(바이어 포함)에게 상품을 판매하는 과정에서 발생하는 애로사항은 무엇입니까?

농식품 수출애로조사 가이드라인 유통/수출업체 <버섯>

2016. 06.

STEP 0

위밍업

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 중앙대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 유통 및 수출과정에서 애로사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

1. 일반 현황

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 사업체 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 대표 전화번호	
A5. 주요 수출 국가	1) _____ , 2) _____ , 3) _____ , 4) _____ , 5) _____ , 6) _____ , 7) _____ , 8) _____ ,

STEP 1

수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

1. 버섯의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 낮은 가격 경쟁력, 신규 바이어 등 거래처 확보, 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족, 한국산 버섯에 대한 낮은 인지도, 수입 인증 등 규제 사항, 복잡하고 불투명한 통관 절차 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

1-1. 버섯의 수출 과정에서 (앞서 응답자가 응답한 요인들을) 어려운 점으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

1-2. 그 외에 버섯의 수출 과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

STEP 2

수출 경쟁력 확보방안 (10분)

2. 국산 버섯이 외국산 버섯과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 우수한 국산 품종 개발, 품종 보호 출원 등 권리 보호, 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원, 바이어 등 판매처 확보, 포장, 디자인 등 상품화 제고 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

2-1. 버섯의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 사항(앞서 응답자가 응답한 사항)으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

2-2. 그 외에 버섯의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 것으로 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 3

FTA 체결과 향후 농식품 수출 및 진출 전망 (10분)

3. 한.중 FTA 체결로 인해 국산 버섯이 중국으로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

3-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

4. 중국을 제외한 다른 국가와 FTA 체결로 인해 국산 버섯이 해당 국가로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

4-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

(문5는 문6과 비교하기 위한 문항으로 많은 시간을 할애하지 말 것)

5. 귀사에서 국산 버섯을 내수용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

5-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

6. 귀사에서 국산 버섯을 수출용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

6-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

STEP 4

생산/유통/수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

7. 버섯의 생산, 유통 및 수출 과정에서 정책 건의 사항과 및 애로사항은 무엇입니까?

1) 정책 건의 사항

2) 애로 사항

농식품 수출애로조사 가이드라인
유통/수출업체
<난초/분재>

2016. 06.

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

STEP 0	위밍업
--------	-----

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 건국대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 유통 및 수출과정에서 애로사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

1. 일반 현황

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 사업체 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 대표 전화번호	
A5. 주요 수출 국가	1) _____ , 2) _____ , 3) _____ , 4) _____ , 5) _____ , 6) _____ , 7) _____ , 8) _____ ,

STEP 1	수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)
--------	------------------------

1. 난초/분재의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 낮은 가격 경쟁력, 신규 바이어 등 거래처 확보, 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족, 한국산 난초/분재에 대한 낮은 인지도, 수입 인증 등 규제 사항, 복잡하고 불투명한 통관 절차 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

- 1-1. 난초/분재의 수출 과정에서 (앞서 응답자가 응답한 요인들을) 어려운 점으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

- 1-2. 그 외에 난초/분재의 수출 과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

STEP 2	수출 경쟁력 확보방안 (10분)
--------	-------------------

2. 국내에서 재배 된 난초/분재를 외국에서 재배 된 난초/분재와 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 우수한 국산 품종 개발, 품종 보호 출원 등 권리 보호, 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원, 바이어 등 판매처 확보, 포장, 디자인 등 상품화 제고 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

- 2-1. 난초/분재의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 사항(앞서 응답자가 응답한 사항)으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

- 2-2. 그 외에 난초/분재의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 것으로 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 3 FTA 체결과 향후 농식품 수출 및 진출 전망 (10분)

3. 한·중 FTA 체결로 인해 국내에서 재배된 난초/분재가 중국으로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

3-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

4. 중국을 제외한 다른 국가와 FTA 체결로 인해 국내에서 재배된 난초/분재가 해당 국가로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

4-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

(문5는 문6과 비교하기 위한 문항으로 많은 시간을 할애하지 말 것)

5. 귀사에서 국내에서 재배 된 난초/분재를 내수용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

5-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

6. 귀사에서 국내에서 재배 된 난초/분재를 수출용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

6-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

STEP 4 생산/유통/수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

7. 난초/분재의 생산, 유통 및 수출 과정에서 정책 건의 사항과 및 애로사항은 무엇입니까?

1) 정책 건의 사항

2) 애로 사항

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

농식품 수출애로조사 가이드라인 유통/수출업체 <다육식물>

2016. 06.

STEP 0

위밍업

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 삼육대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련하여 유통 및 수출과정에서 애로사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

1. 일반 현황

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 사업체 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 대표 전화번호	
A5. 주요 수출 국가	1) _____ , 2) _____ , 3) _____ , 4) _____ , 5) _____ , 6) _____ , 7) _____ , 8) _____ ,

STEP 1

수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

1. 다육식물의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 낮은 가격 경쟁력, 신규 바이어 등 거래처 확보, 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족, 한국산 다육식물에 대한 낮은 인지도, 수입 인증 등 규제 사항, 복잡하고 불투명한 통관 절차 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

1-1. 다육식물의 수출 과정에서 (앞서 응답자가 응답한 요인들을) 어려운 점으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

1-2. 그 외에 다육식물의 수출 과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

STEP 2

수출 경쟁력 확보방안 (10분)

2. 국내에서 재배 된 다육식물이 외국에서 재배 된 다육식물과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 우수한 국산 품종 개발, 품종 보호 출원 등 권리 보호, 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원, 바이어 등 판매처 확보, 포장, 디자인 등 상품화 제고 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

2-1. 다육식물의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 사항(앞서 응답자가 응답한 사항)으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

2-2. 그 외에 다육식물의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 것으로 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 3

FTA 체결과 향후 농식품 수출 및 진출 전망 (10분)

3. 한.중 FTA 체결로 인해 국내에서 재배 된 다육식물이 중국으로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

3-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

4. 중국을 제외한 다른 국가와 FTA 체결로 인해 국내에서 재배 된 다육식물이 해당 국가로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

4-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

(문5는 문6과 비교하기 위한 문항으로 많은 시간을 할애하지 말 것)

5. 귀사에서 국내에서 재배 된 다육식물을 내수용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

5-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

6. 귀사에서 국내에서 재배 된 다육식물을 수출용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

6-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

STEP 4

생산/유통/수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

7. 다육식물의 생산, 유통 및 수출 과정에서 정책 건의 사항과 및 애로사항은 무엇입니까?

1) 정책 건의 사항

2) 애로 사항

농식품 수출애로조사 가이드라인
유통/수출업체
<절화류>

2016. 06.

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

STEP 0	위밍업
--------	-----

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 한국농촌경제연구원이 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 유통 및 수출과정에서 애로사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

1. 일반 현황

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 사업체 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 대표 전화번호	
A5. 주요 수출 국가	1) _____ , 2) _____ , 3) _____ , 4) _____ , 5) _____ , 6) _____ , 7) _____ , 8) _____ ,

STEP 1	수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)
--------	------------------------

1. 절화류의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 낮은 가격 경쟁력, 신규 바이어 등 거래처 확보, 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족, 한국산 절화류에 대한 낮은 인지도, 수입 인증 등 규제 사항, 복잡하고 불투명한 통관 절차 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

- 1-1. 절화류의 수출 과정에서 (앞서 응답자가 응답한 요인들을) 어려운 점으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

- 1-2. 그 외에 절화류의 수출 과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

STEP 2	수출 경쟁력 확보방안 (10분)
--------	-------------------

2. 국내에서 재배 된 절화류가 외국에서 재배 된 절화류와 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 우수한 국산 품종 개발, 품종 보호 출원 등 권리 보호, 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원, 바이어 등 판매처 확보, 포장, 디자인 등 상품화 제고 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

- 2-1. 절화류의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 사항(앞서 응답자가 응답한 사항)으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

- 2-2. 그 외에 절화류의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 것으로 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 3 FTA 체결과 향후 농식품 수출 및 진출 전망 (10분)

3. 한·중 FTA 체결로 인해 국내에서 재배 된 절화류가 중국으로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

3-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

4. 중국을 제외한 다른 국가와 FTA 체결로 인해 국내에서 재배 된 절화류가 해당 국가로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

4-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

(문5는 문6과 비교하기 위한 문항으로 많은 시간을 할애하지 말 것)

5. 귀사에서 국내에서 재배 된 절화류를 내수용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

5-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

6. 귀사에서 국내에서 재배 된 절화류를 수출용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

6-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

STEP 4 생산/유통/수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

7. 절화류의 생산, 유통 및 수출 과정에서 정책 건의 사항과 및 애로사항은 무엇입니까?

1) 정책 건의 사항

2) 애로 사항

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

농식품 수출애로조사 가이드라인 유통/수출업체 <인삼>

2016. 06.

STEP 0

위명업

- 조사는 여론조사 전문기관인 마크로밀 엠브레인에서 수행하며, 저는 000입니다.
- 본 조사는 (사)한국외식산업경영연구원과 중앙대학교가 공동으로 국산 농식품의 중국 수출과 관련해서 유통 및 수출과정에서 애로사항을 파악하기 위한 조사를 실시하고 있습니다.

1. 일반 현황

A1. 사업체 명	
A2. 대표자 성명	
A3. 사업체 주소	_____ 시/도 _____ 시/군/구 _____ 읍/면/동
A4. 대표 전화번호	
A5. 주요 수출 국가	1) _____ , 2) _____ , 3) _____ , 4) _____ , 5) _____ , 6) _____ , 7) _____ , 8) _____ ,

STEP 1

수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)

1. 인삼의 수출 과정에서 어려운 점은 무엇입니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 낮은 가격 경쟁력, 신규 바이어 등 거래처 확보, 인력, 경험 부족에 따른 수출 능력 부족, 한국산 인삼에 대한 낮은 인지도, 수입 인증 등 규제 사항, 복잡하고 불투명한 통관 절차 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

1-1. 인삼의 수출 과정에서 (앞서 응답자가 응답한 요인들을) 어려운 점으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

1-2. 그 외에 인삼의 수출 과정과 관련해서 어렵다고 생각되는 요인은 무엇입니까?

STEP 2

수출 경쟁력 확보방안 (10분)

2. 국산 인삼이 중국산 인삼과 비교했을 때, 수출 경쟁력 확보를 위하여 우선적으로 해야 할 사항은 무엇이라고 생각하십니까? (응답이 잘 나오지 않는 경우 우수한 국산 품종 개발, 품종 보호 출원 등 권리 보호, 해외 전시회, 홍보 활동 등 지원, 바이어 등 판매처 확보, 포장, 디자인 등 상품화 제고 등을 예시로 하여 최소한 두 가지 정도의 응답 유도)

2-1. 인삼의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 사항(앞서 응답자가 응답한 사항)으로 꼽은 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 가지 모두에 대해 확인)

2-2. 그 외에 인삼의 수출 경쟁력 확보를 위해 우선적으로 해야 할 것으로 생각되는 요인은 무엇이라고 생각하십니까?

STEP 3

FTA 체결과 향후 농식품 수출 및 진출 전망 (10분)

3. 한·중 FTA 체결로 인해 국산 인삼이 중국으로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

3-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

4. 중국을 제외한 다른 국가와 FTA 체결로 인해 국산 인삼이 해당 국가로 수출 및 진출 확대에 얼마나 도움이 될 것이라고 생각하십니까?

4-1. 그렇게 생각한 이유는 무엇입니까?

(문5는 문6과 비교하기 위한 문항으로 많은 시간을 할애하지 말 것)

5. 귀사에서 국산 인삼을 내수용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

5-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)

6. 귀사에서 국산 인삼을 수출용으로 판매할 때 경쟁자는 어느 나라 업체라고(국내 기업도 포함) 생각하십니까? 가장 경쟁이 심할 것으로 생각되는 국가를 두 개 정도만 말씀해주세요.

6-1. 그렇게 생각하시는 이유는 무엇입니까? (응답자가 얘기한 두 개 국가에 대해 확인)



STEP 4	생산/유통/수출 과정에서 발생하는 애로사항 (5분)
--------	------------------------------



Copyright© MACROMILLEMBRAIN All Rights Reserved.
Address: 10~14th FL Tower 837 Bldg. 318, Gangnam-daero, Gangnam-gu, Seoul, Korea, 135-937
Phone: +82-02-3444-4000 | Web: www.embrain.com

7. 인삼의 생산, 유통 및 수출 과정에서 정책 건의 사항과 및 애로사항은 무엇입니까?

1) 정책 건의 사항

2) 애로 사항

- 설문에 응답해주셔서 감사합니다 -

마크로밀 엠브레인의 모든 연구진은
보다 정확하고 체계적인 조사연구를 위해
최선을 다하고자 끊임없이 노력하고 있습니다.