

백 합

김 형 곤 | 농수산물유통공사
해외조사부 과장

I. 국내동향

1. 품목 개요

■ HS 코드번호

- 백합(절화/신선 0603-10-5000), 백합 (경엽,꽃부
착 0601-20-2000)
- 백합(휴면/구근 0601-10-2000)

■ 절화 백합 품종

- 룡기포름계통, 아시아틱계통, 오리엔탈계통 등으

로 구분되고 있음

- 룡기포름계통 : 조지아(백), 히노모또, 겔리아와
같은 철포 백합과 Asama중생과 같은 신철포 백
합으로 나뉘어 짐

- 아시아틱 혼합종 : 엔찬트먼트(등황), 코네티컷
킹(황), 스노우스타, 이비농 등

- 오리엔탈 혼합종 : 카사블랑카(백), 스타게이자
(백), 르레브(핑크) 등.

- 우리나라의 재배품종은 그 동안 철포계통이 주를
이루었으나 수출이 활발하게 이루어지면서 재배품

〈 재배 방법별 수확 및 출하시기 〉

구 분	정 식 기	출하시기	주 산 지
촉성재배	10 월	2~6 월	광주 광산, 보성, 정읍
무가온재배	3~7 월	6~10 월	제주 서귀포, 남제주

종이 다양화되어 신철포나 오리엔탈 계통의 재배도 증가 추세임.

2. 생산동향

가. 연도별 생산동향

■ 전체 절화류 중 백합의 비율('02)을 보면, 재배면적은 180.8ha로 7.2%의 비중을 차지하고 있으나 생산량은 이보다 낮은 76백만본으로 3.7%의 점유율을 나타내고 있고, 생산액은 약 386억원으로 전체 절화류의 10.3%를 차지하여 점유비가 높음.

■ 연도별 생산동향을 보면, '02년 재배면적은 전년대비 17.4%의 감소율을 보였고 생산량은 전년대비 9.4% 감소한 76,114천본을 나타냈음.

나. 지역별 생산 동향

■ 지역별로는 '01년 제주지역이 최대 주산지였으나, '02년에는 강원지역이 74.3ha로 전체의 41.1%를 차지하여 최대 주산지를 이루고 있고, 그 다음으로 충남지역 26.3ha, 전남지역 19.1ha 순임

· 생산량 기준으로는 제주지역이 22,988천본으로

전체생산량의 30.2%, 강원지역이 18,529천본으로 24.3%, 충남지역 10,734천본으로 14.1%를 점하고 있음.

· 생산액기준으로는 제주지역이 14,118백만원으로 전체생산액의 36.5%, 강원지역 9,744백만원으로 25.2%, 전남지역 3,066백만원으로 7.9%를 점하고 있음.

3. 유통 · 소비실태

가. 유통 실태

■ 유통경로

· 절화류의 농가판매 대상처는 일반적으로 산지 공판장이나 직판장 및 소비지의 도매시장(위탁도매상 포함)에 출하 판매되고, 일부는 행사에게 판매하기도 하며, 분화류는 직판장과 수집상 및 소매상에게 판매하고 있음

· 출하시 거래등급은 화경장, 개화정도, 품종 고유의 특성, 병충해 유무 등에 따라 상 · 중 · 하로 구분되며, 10송이(튤나리는 5송이)를 1속(단) 단위로 거래되고 있음.

〈 연도별 생산동향 〉

구 분	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
재배 면적(ha)	198.9	208.8	219.8	225.1	244.8	218.8	180.8
생 산 량(천본)	59,677	59,632	49,531	63,271	73,914	83,997	76,114
생산액(백만원)	22,864	27,199	26,968	27,041	28,109	29,223	38,640

자료) 농림부, 화훼재배현황

- 절화류의 주 유통경로는 생산자→도매시장(위탁도매상 포함)→소매상→소비자의 3단계로, 분화류는 생산자→수집상→소매상→소비자의 3단계를 경유하고 있음

■ 유통마진

- 유통마진은 절화류의 경우 총 마진율이 52~56%인데 이중 소매단계의 유통마진이 33~44%로 가장 높은 편임.

〈 백합의 유통마진 〉

(단위 : %)

백 합	농기수취율	유통마진	단계별 마진			마진내용	
			출하단계	도매단계	소매단계	직접비용	간접비용 및 이윤
(정읍→서울)	48.2	51.8	5.1	13.3	33.4	6.9	44.9
(제주→서울)	44.5	55.5	3.3	8.5	43.7	5.7	49.8

자료) 농림부, 화훼재배현황

나. 소비실태

■ 화훼류 소비현황

- '90년대 중반까지는 분화류 중심이었던 한국의 화훼류 소비도 선진국과 같이 절화중심의 소비구조로 변화되고 있는 과정에 있음.
- 절화류 용도는 선물용이 압도적으로 많고 그 외 자택장식용, 자가행사용, 꽃꽂이 강습용 순으로 소비되고 있음.
- 국민 1인당 연간 화훼 소비액은 여타 선진국에 비하면 아직 미미한 상태지만 점차 증가 추세임.
- 한국의 화훼소비액이 다른 국가에 비하여 적은 것은 아직까지 화훼소비가 일상 생활 속에 보편화되지 못하고 그 수요처가 제한되어 소비되고 있기 때문임.

- 향후에는 소득수준의 향상과 더불어 문화수준이 높아지면서 화훼소비는 급증할 것으로 예상됨.

■ 화훼류의 소비특성

- 화훼류는 다른 농산물에 비하여 그 용도가 다양할 뿐만 아니라 일반수요가 정착되지 못하고 주로 행사용 소비가 주류를 이루고 있기 때문에 계절간 수요가 매우 불안정한 양상으로 나타나고 있음.
- 개개인의 취향에 따라 화종의 선택에 있어서 차이를 보이고는 있으나 통상적으로 졸업, 입학, 결혼, 크리스마스 등 행사가 많은 계절에 출하량이 늘어나고 특별한 행사가 없는 계절에는 출하량 또한 줄어드는 현상을 보여왔음.
- 그러나, 최근에는 수출기반이 확립되어 점차 연중 출하가 이루어지면서 소비도 연중화 추세를 보이고 있음.

4. 수출동향

■ 수출동향

- 국가별로는 거의 전량이 일본으로 수출되고 있는데, 이는 백합의 품질이 크게 향상됨에 따라 일본에서 한국산 화훼에 대한 평가가 좋기 때문으로 대일 백합 수출은 꾸준히 신장세를 나타낼 것으로 전망됨.
- 백합종구 가격 안정화에 따른 생산증가가 수출로 연계되어 '02년에는 전년보다 42%증가한(금액기준) 6,951천불을 수출하였고, '03년에도 수출증가기조를 꾸준히 유지하여 '03. 7월 수출은 2,491천불로 전년동기 보다 29% 증가하였음.
- 이와 같이 최근 백합 수출이 증가하고 있는 것은 IMF 등으로 대수부진 및 원화가치 절하에 따른 영

향을 받기도 했으나 그 동안 지속적으로 화훼산업 발전을 위해 투자한 효과가 서서히 나타나고 있다고 볼 수 있으므로 중장기적으로는 화훼산업이 수출 산업으로 발전할 수 있음을 보여주는 것임.

Ⅱ. 일본시장동향

1. 생산동향

가. 재배현황

- 일본의 백합 생산은 '01년도만 전년에 비해 3% 감소를 나타냈을 뿐 매년 증가추세를 보이고 있음
- '01년도 생산 감소이유는 경기불황 등으로 가격이 저조한데다 대부분의 구근을 수입하고 있는 화란산의 작황이 좋지 않아 수입량이 대폭 감소하였기 때문임.

〈 국가별 백합(절화/신선) 수출실적 〉

(단위 : 톤, 천불)

구 분	1999		2000		2001		2002		2003.7	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
계	434	3,034	548	4,304	718	4,868	905	6,951	300	2,491
일 본	429	3,009	546	4,293	718	4,868	905	6,950	300	2,491
중 국	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-
미 국	2	14	1	8	-	-	-	-	-	-

자료) 농수산물유통공사, KATI

〈 연도별 생산동향 〉

(단위 : ha, 백만본)

구 분	1997	1998	1999	2000	2001	2002
재배면적	781	836	871	910	878	905
출 하 량	197	208	203	204	199	202

자료) 일본 농림수산성 통계정보부

나. 주산지 현황

- 백합 주산지는 니가타, 코우치, 홋카이도, 사이타마, 카고시마, 나가노현 등으로 주로 고냉지이거나 난지에서 많이 생산되는 것으로 나타나고 있음.

마. 주요 재배품종

- 일본의 백합 주요 품종은 아시아틱계, 철포백합, 오리엔탈계 등으로 나뉘어지고 있으며, 철포백합계인 신철포백합이 증가추세를 보이고 있으며 오

다. 재배작형 및 특징

구 분	작 형	지 역	정식기	수확기	주요품종	비고
시설재배	하추 절화재배	난지~온난지	7월상순~12월상순	10월상순~6월상순	조지아, 히노모토	철포백합
	춘하 절화재배	한냉지	6월중순~10월하순	5월상순~10월상순	몬트룰, 코네티컷킹	스카시백합, 아시아틱 하이브리드
	주년재배	난지~한냉지	주 년	주 년	카사블랑카, 르네브	구근저온처리, 화란산 수입 저장구근 이용
노지	하추 절화재배	난지~한냉지	4월상순~5월상순	7월상순~10월하순	진산, 은하, 뇌산의 각 계통	산철포 백합
	억제재배	난지~한냉지	10월상순~7월중순	6월상순~10월하순	코네티컷킹, 카사블랑카	저장구근 이용

라. 주 출하시기

구 분	작 형	주 출하시기
노 지	-	6월 ~ 11월
시 설	반촉성	4월 ~ 6월
	촉 성	9월 ~ 3월

리엔탈 계통도 전체적으로 증가 경향임

2. 유통현황

- 백합 주산지인 코우치현의 '00년 재배품종현황을 보면 가장 많은 품종이 오리엔탈계로 전체의 65%를 차지하고 있으며, 철포백합이 20%, 아시아틱계(스카시백합)가 15%를 차지하고 있는 것으로 나타났다음

가. 유통경로

- 일반적인 절화류 유통경로는 산지 → 농협 또는 원예농협 공동집하장 → 도매시장 경매 → 꽃집 또는 수퍼 → 소비자의 순임

〈 재배형태에 따른 품종 구분 〉

재배시기	계 통	주 품 종
하추재배	철포백합	조지아, 히노모토 등
춘하재배	아시아틱	몬트룰, 코네티컷킹 등
주년재배	화란산 수입저장 구근 이용	카사블랑카, 르네브 등

· 수입품은 항공수송 → 수입상 → 현지 대형유통업체 또는 도매시장상장 → 꽃집 또는 대량소비처, 수퍼→소비자 순으로 유통되고 있음

을 때는 도매시장 상장거래가 많지만, 성수기 또는 상품성이 조금 떨어지거나 소량거래일 경우에는 대형유통업체를 통한 직공급의 비율이 높은 편임

· 단경기 수입시나 화란산 및 한국산 등 상품성이 좋

나. 출하규격

(1) 품질기준

구 분	등 급		
	수	우	양
꽃, 줄기, 잎의 균형	구부러짐이 없이 균형이 특히 잘 잡혀 있는 것	구부러짐이 없이 균형이 잘 잡혀 있는 것	우등급 이하의 것
화형, 화색	품종 본래의 특성을 가지고 있으며, 화형, 화색 모두 양호한 것	품종 본래의 특성을 가지고 있으며, 화형, 화색 모두 양호한 것	우등급 이하의 것
병충해	병해충에 의한 피해가 없는 것	병해충에 의한 피해가 거의 없는 것	병해충에 의한 피해가 약간 있는 것
손상등	바람, 약해, 상처 등이 없는 것	바람, 약해, 상처 등이 거의 없는 것	바람, 약해, 상처 등이 약간 있는 것
절 단	절단이 적절한 것	절단이 적절한 것	절단이 적절한 것

(2) 등급(초장)기준

아시아틱계		철포 · 신철포		오리엔탈계
표시사항	초장선별기준	표시사항	초장선별기준	표시사항
90 이상	90cm이상	120이상	120cm이상	
80 이상	80~90cm미만	90이상	90~120cm미만	
70 이상	70~80cm미만	90미만	90cm미만	실제의 초장을 표시함
60 이상	60~70cm미만	-	-	
60 미만	60cm미만	-	-	



(3) 포장본수 기준

- 1상자당 표준본수는 200본 또는 100본으로 함.
단, 오리엔탈계는 예외임

(4) 포장기준

- 포장용기는 골판지 상자라 하고 상자의 가로폭(내측)은 약 30cm 정도로 하나 세로 및 높이는 계급(초장), 본수에 따라 적당히 조절함

(5) 백합의 표시기준

- 포장 겉면에는 종류명, 품종명, 등급, 계급(초장), 본수, 꽃잎수, 출하자 (단체명 등)명을 표시해야 함

다. 최근 절화의 양동이(bucket) 유통현황

■ 일반현황

- 물을 넣은 용기에 절화를 세로로 세워 유통시키는 『양동이 유통』이 주목을 받고 있음. 아직 백합의 경우는 일반화가 되어 있지 않지만, 장미, 카네이

선, 터키도라지, 야생화 등 품목도 다양화되고 있음

- 특히 야생화의 경우는 물올림이 좋지 않아 지금까지는 다루기가 어려웠으나 양동이 유통이 시작되면서 구색상품으로 인기가 급상승하고 있는 추세임

- 최근 경기불황 등으로 절화 소비의 경우 업무용이 줄고 개인 및 가정용 소비가 늘어나는 추세이며, 구입후 장시간 선도를 유지할 수 있는 절화를 찾는 개인 소비자들의 요구에 따라 현재로서는 선도유지에 가장 좋은 양동이 유통이 각광을 받고 있음

- 양동이 유통의 장점으로는 선도유지, 비용절감, 다양한 절화의 공급 등을 들고 있음

- 비용의 경우는 골판지상자 유통시의 사전준비, 작업비 등을 감안하면 더욱 저렴하다는 데이터가 도출되고 있음

- 특히 얼마전까지만 해도 다루기 어려웠던 야생화, 들꽃 등도 취급할 수 있어 구색을 갖추는데 가장 적합한 것으로 평가받고 있음.

- 또한, 골판지상자와 달리 상품을 눈으로 볼 수 있기 때문에 상호 확인 및 신뢰, 상품검사 용이 등 상승효과를 거둘 수 있으며, 품종확인, 색깔구분 등을 통하여 시장 관계자들에게 학습효과도 있는 것으로 분석되고 있음

- 절화수요의 80%이상이 가정용인 화란의 경우는 알스미어 화훼시장이 생긴 이래 양동이 유통이 시

〈 일본의 양동이 유통 규격현황 〉

구 분	내 역
大	가로 30cm X 세로 40cm (높이는 조정가능)
中	가로 25cm X 세로 33cm (높이는 조정가능)
小	가로 20cm X 세로 30cm (높이는 조정가능)
기타	운반차량은 4톤, 10톤 규모의 냉장차

자료) 일본 플라워마케팅협회

작되었으며, 현재는 선도를 보증하는 품질보증제가 일반화 되어있다고 함

있다는 견해를 나타내고 있음. 또한, 박테리아 대책, 영양제 및 온도관리 등도 연구과제임

■ 양동이 유통의 단점

· 일본의 대표적인 도매시장인 동경의 오타시장, 오사카의 츠루미화훼도매시장 등이 연명으로 제출한 『양동이 유통의 지적사항』을 보면 유통기반이 불충분하고 노하우도 부족하여 양동이 유통이 선도유지로 이어지지 못하고 있으며, 소매점으로부터도 높은 평가를 얻지 못하고 있다고 지적하고 있음

- 구체적으로 지적사항을 살펴보면

- ① 종래의 골판지상자에 비해 자재비가 30% 증가
- ② 臺車 이용에 따른 비용증가나 적재효율 저하에 따른 리스크 부담
- ③ 양동이 유통에 대응하기 위해서는 현재의 시장 면적을 3배이상 늘려야 하며, 저온관리시설도 필요하다는 등의 지적이 있었음

· 그러나 전체적인 기조는 양동이 유통을 반대하지는 않지만 현 상태로 간다면 수송비용이나 인건비 증가만 초래한다는 의견이 많으며, 수확후 전처리를 하여 양동이 유통이 필요한 품목은 현재로서는 장미뿐이며, 숙근안개초, 스타티스 등이 검토되고

■ 양동이 유통추세

· 이러한 지적 사항에도 불구하고 농수성을 비롯하여 일본플라워마케팅협회(JFMA), 일본화훼보급센터 등 많은 기관에서는 침체되어 있는 화훼시장을 활성화시키기 위해서는 선도가 좋은 꽃으로 가정소비를 확대하는 것이 최우선 과제를 인식하고 이를 해결하는 한가지 방법으로 양동이 유통을 추진하고 있으며, 장미를 비롯하여 다양한 품목으로 확대되고 있는 추세임

· 한편, 동경의 플라워옥션재팬(FAJ)에서 '01년초부터 양동이 유통을 도입하여 산지에서 시장까지의 각 단계별 매뉴얼을 엄격히 적용하여 저온으로 관리하는 시스템을 운영하고 있음

- 처음에는 아이치, 가나카와산의 장미와 니가타산 튜울립 등 전체 절화취급량의 3%에 불과하였으나 그 해 11월에는 15품목으로 확대하여 전체 입하량의 20%를 차지하여 양동이 유통의 선도적인 역할을 하고 있음

라. 가격동향

〈 도매시장 연평균 가격동향 〉

(단위 : 엔/본)

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
2001	274	350	309	240	195	172	148	185	187	128	181	200
2002	150	174	159	139	140	104	109	143	167	160	178	163

자료) 일본 농림수산성 화훼 도매시장 가격

3. 소비현황

- 백합은 일본에서 다른 절화보다 고가품으로 유통되고 있으며, 소비용도는 호텔, 연회석, 행사용, 결혼식, 선물용 등 다양한 형태의 소비가 이루어지고 있으며 선물용 등으로 쓰일 경우에는 오리엔탈계통의 소비가 많음
- 일본의 꽃 소비의 특징은 분화보다는 절화가 압도적으로 많으며 절화중에서도 대부분이 장례용, 개점용, 회장장식용 등 업소용과 꽃꽂이용임

(827톤) 대비 17% 증가하였으며, 이 중 한국산은 물량기준으로 90% 이상을 점유하고 있으며, 금액 기준으로는 83%수준임 .

· 주 수입시기는 9월 ~ 12월임

· 일본 HS CODE 백합(절화/신선) : 0603-10-030

5. 통관 및 검역제도

가. 관세제도

· 명 칭 : Lily(영문), ユリ(일문)

· HS No. : 0603.10.030(절화 / 신선)

4. 수입현황

· '02년도 일본의 백합 수입량은 964톤으로 전년

〈 연도별 백합 수입동향 〉

(단위 : 톤, 백만엔)

구 분	2000		2001		2002		2003. 7	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
합 계	861	872	827	704	964	628	288	150
한 국	546	491	690	527	874	520	254	113
화 란	231	280	60	85	85	34	2	3
뉴질랜드	70	83	53	61	61	23	12	14

자료) 일본 재무성 무역통계

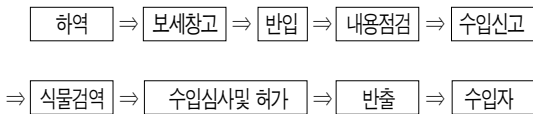
· 관 세 율 : 수입자유화 품목으로 무세임

· 식물검역에 있어서 타 품목에 비해 그다지 까다롭지 않은 편임

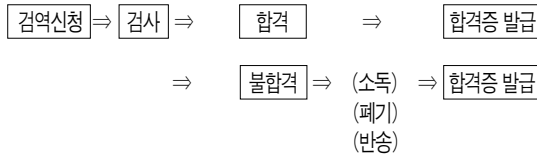
나. 수입절차

■ 절화류의 수입에 대해서는 식물방역법에 의한 검사가 필요

■ 통관절차



■ 식물검역 절차 및 제도



· 식물방역법에 의거 검사를 받아야 하며, 한국식물검역소가 발행한 『식물검역합격증』등 관계서류를 첨부하여 일본 식물방역소에 『植物輸入検査 申請書』를 제출, 검사신청을 해야함

· 검사에 합격한 경우는 “식물검역증명서”가 발급되나, 병해충 등이 발견시 수입 항구의 지정훈증창고에서 훈증 또는 소독 실시하며, 비용은 수입업자가 부담함

6. 한국산 수출확대방안

가. 현지시장 여건

· 일본시장에서 한국산 절화는 장미를 중심으로 인지도가 꾸준히 상승하고 있으며, 그 외 국화, 카네이션 등도 좋은 반응을 얻고 있음. 그러나 백합의 경우는 일부를 제외하고는 전반적으로 인지도가 낮은 편이며, 그 이유를 바이어들은 재배기술은 어느 정도 갖추고 있으나 특히 백합 종구가 좋지 않기 때문이라고 지적하고 있음

· 또한, 10년이상이나 지속되고 있는 일본의 장기불황으로 모든 화훼류가 가격 저하를 보이고 있는 가운데 백합도 단가가 몇년전에 비해 2배 가까이 하락하여 매우 어려운 실정임을 보여주고 있음

· 최근 중국의 산둥성 해안도시를 중심으로 백합재배가 활발하다는 정보를 입수한 일본 바이어들이 중국산을 보기 위해 중국을 방문하는 등 발빠른 움직임을 보이고 있으며, 다녀온 바이어들의 말에 따르면 재배면적이 광활할 뿐만아니라 상품성도 한국산에 비해 못지 않은 것으로 알려지고 있어 농산물에 이어 절화도 중국산이 위협적인 존재가 될 가능성이 높다고 바이어들은 우려를 표명하고 있으며, 상품성이 비슷하다면 단가가 저렴한 중국산을 택한다는 반응을 보이고 있음

나. 현지시장 확대방안

· 백합의 경우 구근값이 차지하는 비중이 높아 재배농가들에게 부담이 될 것으로 생각되지만 일본 바이어들은 한국에서 생산한 구근으로는 상품성이

따라주지 못하기 때문에 구근문제가 선결되어야 할 것이라고 충고하고 있음

- 한국산의 경우 일부 지역(제주도, 강원도)을 제외하고는 전반적으로 상품성이 떨어지는 백합이 들어오는 경향이 있어 현지 시장에서 인정을 받지 못하는 경우가 많음

- 이를 개선하기 위해서는 어느 정도 규모가 있고 계획적으로 재배를 할 수 있는 수출농가를 육성하여 재배기술은 물론 종구 관련 문제들도 적극적으로 해결할 수 있는 방안을 모색하는 것이 중요한 과제로 생각됨

· 품종의 경우 일부 품목(카사블랑카)을 위주로 수출되고 있으나 일본인들의 다양한 기호에 맞추어 품종을 다양화할 필요가 있음

- 카사블랑카의 경우 일본산도 풍부하며, 최근 경기 불황으로 저렴하고 다양한 상품을 찾고 있는 소비자 기호를 반영하여 향후에는 회소성이 있는 품종으로 시장확대를 모색해야 할 필요가 있음.

- 예를들면 카사블랑카와 모양 및 용도가 비슷하지만 가격이 저렴한 시베리아를 찾는 경향

도 있으며, 품종개량 결과 꽃모양 및 색상이 풍부한 유스토마백합 등의 인기도 상승하고 있는 추세임

· 한편, 최근 화란산은 과다한 운송비 등으로 일본 시장에서 서서히 자취를 감추고 있는 상황이지만 신흥세력인 중국산이 일본시장을 겨냥하여 생산에 박차를 가하고 있다는 정보가 나돌고 있는 만큼 수출시장을 지켜나가기 위해서는 경쟁국인 중국산 등에도 관심을 가지고 현황을 파악할 필요가 있으며, 특히 바이어들이 중국산 재배 상황을 시찰하러 가는 등 부산한 움직임을 보이고 있으므로 이러한 점도 주의를 기울여 해서는 안 될 것으로 생각됨

· 절화의 경우 가장 우선시 되는 것은 역시 선도문제로 한국산 일부 지역의 경우 수출시 공항까지 운송수단으로 일반 화물차를 사용하고 있는 경우가 있어 선도저하 등 많은 문제점이 지적되는 만큼 냉장차를 농민들이 저렴하고 손쉽게 이용할 수 있도록 정책적인 지원도 필요한 것으로 파악되고 있음 ●

