

주산단지 작목반의 운영실태에 대한 사례 연구

신용인 · 권용대

(충남대학교 농과대학 농업경제학과)

A Case Study on the Management of Cooperative Farming Unit in the Cooperative Cultivation Area

Shin, Yong-In · Kwon, Yong-Dae

Dept. of Agricultural Economics, College Agriculture, Chungnam National Univ. Daejeon. 305-764, Korea.

Abstract

This study aims to investigate current Jajmogban's management status so that directions for promoting cooperative farming group as basic production unit can be guided. Jajmogbans, which were originally organized to realize economy scale by grouping small farm households, have grown up quantitatively during past two decades. However, as its qualitative growth is considered to be lagged behind, improving jajmogban's management system emerges as major task.

For this purpose, three jajmogbans, which are located in Chubu, Chilsan and Yanggok region of Chungnam Province, were sampled and surveyed on their present status, marketing activities, adoption method of farming technique, characteristics of farm households, leadership type and so on. Their management performances were analyzed by management diagnosis table. Chubu jajmogban is reported to be most advanced cooperative farming unit among surveyed jajmogbans mainly because of stable and active management strategy.

Based on survey results, measures for promoting jajmogban's management are suggested as follows; 1) qualified farm products having comparative advantage regionally should be cultivated, 2) competent young farmers are encouraged to participate in jajmogban system for active group farming, 3) contents of cooperative farming works should be integrated and diversified so as to raise group farming achievements, 4) agricultural administration and institutional system should be reorganized for more effective supporting.

I. 서론

1. 研究의 必要性 및 目的

국민경제의 성장으로 도시인구가 증가하고 소득수준이 향상됨에 따라 농산물의 상품화율이 높아지고 있으며 소비자들의 식품소비 형태도 고급화, 다양화되고 있다. 이에 따

라 우리나라의 농업은 자급적 영농에서 상업적 영농형태로 변화하고 있으며 특히 시장 출하비중이 높은 농산물, 즉 지역적으로 비교우위가 있고 특화 계수가 높은 작목이 집단적으로 재배되는 추세가 늘고 있다.

우리나라와 같이 소규모 영세농이 주축을 이루는 농업구조하에서는 개별농가가 생산하는 농산물을 품목별로 조직화 하므로서 규모의 경제성을 실현하고 기술도입과 마케팅에 있어서 유리한 위치를 차지할수 있다. 이러한 목표를

달성하기 위하여 1970년대 이래 생산농가를 중심으로 작목반이 육성되어 왔는데 그동안 양적인 성장을 계속하여 1992년말 현재 전국적으로 약 13,790개의 작목반이 조직되었다.

그런데 주산단지내의 작목반 활동은 양적인 성장에 비하여 아직도 대부분의 조직이 부실한 상태로 있는 경우가 많기 때문에 조직 강화를 위한 연구및 대책이 필요하다는 인식이 새롭게 대두되고 있다. 특히 작목반은 농산물 수입 개방시대를 맞이하여 소농체제를 유지하면서도 대규모 경영의 유리성을 살려 경쟁력을 유지할수 있다는 견지에서 이의 활성화를 위한 연구가 필요하게 되었다.

작목반의 활동은 지역과 작목에 따라 매우 다양하고 시대에 따라서 그 성격이 변화해 왔기 때문에 기존 자료에 의존하는 연구로는 실질적인 연구결과의 도출및 방향제시에 한계가 있게 된다. 이에 본 연구에서는 주산지 작목반의 운영상태를 비교론적 관점에서 사례분석하여 작목반 활동에 영향을 주는 요인들을 추출함으로써 작목반의 기능강화에 필요한 공통 분모를 찾아내고 이에 의거 그 육성방안을 도출하는데 연구목적이 있다.

2. 研究內容

본 연구의 주요 내용은 다음과 같다.

- 1) 농업구조의 변화과정에서 나타나는 작목반의 조직과 성격변화를 구명하였다.
- 2) 주산지 작목반의 조직및 운영실태와 문제점을 사례조사를 통하여 살펴보고 조사결과를 비교론적 관점에서 평가분석하였다.
- 3) 현행의 작목반의 역할과 육성정책을 검토하였다.
- 4) 1), 2), 3)에 의거 작목반의 발전방향을 제시해 보고 또한 작목반 운영의 개선방안을 모색해 보았다.

3. 研究方法

우리나라 작목반의 발전과정과 성격변화를 기존 문헌과 자료의 수집을 통하여 검토하였다. 작목반이 산지유통을 실질적으로 수행할수 있는 생산자 조직으로 발전시키는 방안을 모색하는것이 본 연구의 주요 과제를 감안하여 조사대상 작목반은 앞으로 상업적 전업농으로의 가능성이 높은 채소류 주산지 중에서 선정하였다. 또한 작목반의 운영실태는 지역과 품목에 따라 큰 차이를 나타내고 있는 것으로 1차 방문조사 결과 알수 있었는데 이에 따라 작목반의 발전

단계가 상이한 지역을 선정 비교분석함으로써 본 조사의 목적을 달성코자 하였다. 1차적으로 방문한 작목반수는 20개이다.

이와 같은 연구목적에 따라 충남지역에 있는 채소류 주산지중에서 발전단계별로 조직과 운영내용이 상이한 금산군 추부면의 깻잎 작목회, 부여군 임천면의 칠산 오이작목반, 연기군 전의면의 양곡2구 고추작목반등 3개 부락의 작목반을 표본으로 선정 하였다. 조사방법은 작목반이 소속한 단위농협의 협조를 받아 사전에 작성된 설문지에 의하여 작목반을 2-3차에 걸쳐 방문하고 면접 청취조사를 하였다. 작목반의 지원체제와 육성정책의 조사를 위하여 관련 행정기관 및 단체를 방문하여 자료를 수집하고 청취조사를 병행하였다. 본 연구는 특정지역내의 작목반에 대한 사례조사이기 때문에 우리나라 전체의 작목반에 대한 일반적인 성격의 규명에 적용하는데는 제약성이 있음을 밝혀두는 바이다.

II. 作目班의 發展過程과 役割

1. 作目班의 發展過程

작목반은 1970년대초 생산 농민의 조직화및 공동화의 필요성에 따라 농협이 동종 작물의 재배농가를 대상으로 조직육성하기 시작 하였다. 이 당시 작목반의 조직목적은 적정 규모에 미달하는 영세규모의 개별영농을 협동영농의 형태로 유도하여 기술협동, 공동작업, 공동이용, 공동판매를 통한 영농의 과학화와 경영비절감및 유통개선을 촉진함으로써 고소득, 고능률 농업의 개발을 실현함으로써 소농경영의 불리점을 극복하고 대규모 영농의 유리점을 취하려한 것이었다.

작목반은 자연부락을 중심으로 동일작목을 재배하는 20~50호의 농가를 대상으로 조직하였는데 농협의 주도하에 1970년 처음으로 397개의 단위조합에서 1,484개의 작목반이 조직되었다. 그러나 이는 그 당시 전체 농가 2,336천호의 16%에 해당된 것으로 가입 비율이 그다지 높은 것은 아니었다. 농민들이 적극적으로 가입하지 않은 것은 과거부터 마을에 두레, 품앗이등 전통적인 조직이 자생되어 있어 농민들이 또다른 공적 조직의 필요성을 크게 느끼지 못하였고 또한 작목반을 이익집단적인 영농단체로 보기보다는 전통적인 공동생산조직의 한 변형으로 보았기 때문이다.

1970년대 말부터 농정은 증산 위주의 농업정책에서 농산

물의 수급 및 가격안정 등 유통의 효율화에 관심을 갖게 되었다. 이는 정부가 추진했던 복합영농을 통한 소득증대 노력이 농업노동력의 부족으로 인한 노임상승으로 생산비가 증가하면서 수익성이 저하되고 있었고, 더구나 이시기부터 나타난 과잉생산으로 인해 농산물 가격의 하락 및 유통의 비효율화로 실질적인 농가소득이 기대했던 만큼 증가하지 못했기 때문이다.

이에 따라 정부는 1983년에 농산물유통 및 가격안정에 관한 법률시행령을 개정하고 농수산물가격안정기금의 규모를 확대하여 산지작목반의 협동출하기능을 강화하고자 하였다. 이와함께 농협과 정부는 소득기여도가 높은 24개의 청과물을 중심으로 동년 농협의 기존작목반 중 출하실적이 우수한 조직과 산지의 자생적인 공동출하조직을 대상으로 협동출하반을 조직하기 시작하였다.

1990년 12월 현재 작목반은 109개 품목을 대상으로한 16,758개의 조직이 있으며 협동출하반은 30개 품목을 대상으로 12,454개 조직되어 있다. 조직의 수가 너무 많아 관리의 효율성이 문제로 부각되고 있다. 이들 중에는 동일농민이 작목반과 협동출하반에 이중으로 가입하는 등 중복 운영되고 있어 조직 정비의 필요성이 제기되었다. 따라서 정부는 1991년 7월 기존의 작목반과 협동출하반을 다시 작목반으로 통합하여 13,682개의 작목반으로 조정하고 1992년부터 농안기금에서 공동출하 촉진자금을 지원하게 되었다. 작목반 조직의 대상이 되는 농산물을 종류별로 보면 시설원예를 제외한 채소류 39개, 곡류 10개, 특작물 7개, 약용작물 2개, 과수 16개, 전매작물 2개, 공예작물 5개, 축산 9개 등 총 90개 품목으로 구성되었다.

2. 地域農業과 作目班의 役割

농업의 생산구조가 기후, 토양 등 자연환경의 차이에 따라 다르기 때문에 지역별로 농산물의 종류와 품질이 다양한 것은 일반적인 현상이다. 그리하여 그동안 지역에 따라 다른 자연환경의 차이가 지역농업의 유형을 결정하는데 중요한 인자가 되어 왔는데 최근에는 농산물이 생산되는 지역의 입지조건이 점차 지역농업의 발전에 중요한 변수가 되고 있다. 즉 특정 농산물의 생산과 출하량은 생산지와 연계된 대도시 소비시장과의 수송거리, 출하규모, 소비자들의 선호도, 소득수준 등에 의해서도 영향을 받고 있다. 또한 최근에는 첨단 농업기술의 발전에 따라 저장, 가공, 수송 등 유통기능을 담당하는 농산물 마케팅 구조가 변화하면서 농업의

지역적인 입지여건이 동태적으로 변하고 있다. 그리고 지역농업은 도시화 산업화로 지역간 산업구조와 국토의 공간구조가 변함에 따라 그 자체내에서 구조적인 변화가 일고 있다.

우리나라는 국토면적이 좁고 자연조건이 지역적으로 큰 편차가 없어 일부지역을 제외하고는 대부분의 작목이 전국적으로 재배가 가능하다고 할수있다. 그런데 지역적으로 특화되는 작목을 보면 자연적인 조건 보다는 재배기술의 수준에 좌우되는 경향이 있다. 농업의 지역적 특화가 진행되는 현상을 보면 초기에 기술수준이 높고 영농의욕이 강한 선도적인 농민이 우수한 품질의 농산물 생산에 성공하면서 인근의 농민들에게도 재배기술이 보급되어 자연부락을 중심으로 재배지역이 확대되게 되는 것이다.

현재 우리나라의 영농 구조는 상품생산을 주목적으로 하지만 생산방식은 가족노동을 위주로 하는 상업적 소농 방식이 주류를 이루고 있다. 미래의 농업은 소규모의 농지를 휴양 및 부업적으로 경작하는 부업농, 상업지향적인 단일작목 중심의 전업농, 부락내의 동일 작목을 생산하는 농가를 집단화하는 협업농, 기업적으로 운영하는 농산법인 등으로 농업구조가 분화될 것으로 예상되고 있다.

그 중에서 작목반은 협업경영의 한 유형으로 소농을 조직화 함으로서 규모의 경제성을 실현하고 기술도입과 산지 유통에서 유리한 위치를 차지할 수 있다는 점에서 지역농업의 실제적인 구심점이 될 것으로 예상된다. 작목반은 70년대 초 미작중심의 협동생산체제에서 출발하여 최근에는 선진 생산기술의 수용과 협동출하에서 선도적 역할이 기대되는 지역농업의 최일선 조직으로 성장하고 있다.

3. 作目班의 發展方向

UR 농산물 무역협상의 타결로 농산물 시장이 개방되면 국내에서 생산되는 농산물의 수익성은 일반적으로 악화될 것으로 예상되고 있다. 이 경우 작목반에서 생산하는 대부분의 작물도 일부 특수품목을 제외하고는 가격경쟁력의 열세로 인하여 재배면적이 감소하고 이에 따라 작목반 활동도 위축될 것으로 예상되고 있다. 따라서 기존의 작목반조직을 어떠한 방향으로 강화 정비하느냐가 중요한 과제가 되고 있다.

농업구조조정이 1차적으로 마무리 되는 2001년에 가서는 농가 호당 경지면적이 3ha 이하로 예상됨에 따라 대규모 기업농의 확대는 일부 지역에서만 가능할뿐 대부분의 농가

는 아직도 소규모 경지면적하에서 가족경영 중심의 소농방식으로 영농을 할수 밖에 없게 될것이다. 우리나라의 농업구조를 이같이 전망할때 현재의 소농 구조로는 국제 경쟁력을 갖기위하여 선진 농업기술을 수용하고 수익성을 높힐수 있는 영농방식으로 개편을 해나가는데 한계가 있게 된다.

우리나라는 지역의 기후, 토양조건에 따라 그에 적합한 농작물을 지역별로 재배하고 있어 부락단위로 조직된 작목반이 토지, 노동력, 기계, 유통시설을 공동으로 이용함으로써 규모의 경제를 실현하고 선진 농업기술을 수용하는 과정에서 중심적인 역할을 담당할수 있는 여건이 조성되어 있다. 즉 단일 품목을 생산 하는 주산지를 기본으로 하여 재배농가의 조직화를 도모함으로써 농업구조의 개선을 효과적으로 달성하고 시장 경쟁력을 배양시킬수가 있다.

따라서 장차는 개개 농민들이 가지고 있는 토지, 농기계, 농용시설등 농업자본을 조직적으로 결합시켜 현재의 작목반을 협업농적인 생산조직으로 발전 시키는 방안이 강구되어야 할것이다. 이를 위해서는 작목반을 개별농가가 자유롭게 생산요소를 제공 또는 이동할수 있는 시스템으로 운영해야 한다. 또한 시장경쟁의 원리에 적용하는데 필요한 품질의 균등화, 공동기술개발, 공동작업, 공동출하등에 대해서는 작목반원간에 협약을 제정하고 계약화하여 기업적인 운영방식을 도입하는 방향으로 유도하여야 한다. 현재의 작목반은 이러한 단계로 가는 과도기적인 조직으로 보아야 할것이다.

그리고 농민들간에 토지, 농기계, 농용시설등 생산요소의 매매를 보장함으로써 탈농의사가 있는 농민들의 전업을 원활하게 하고 계속 영농규모를 키워나가거나 독립된 영농법인체를 세우고자 하는 사업가형 농민들에게는 자기 사업을 키워갈수 있는 모체로서 작목반이 역할하도록 하여야 할것

이다. 즉 작목반이 전업형 농가들의 영농규모확대를 위한 연합체로 기능하게 하며 능력이 있는 농민들에게는 독립된 기업체로 성장할수 있도록 지원하는 중간 매개체적 기능을 하도록 하는것이 바람직 할것이다.

Ⅲ. 作目班別 運營事例의 比較分析

1. 調查地域의 作目班 概要

충남도내에는 총 2,073개의 작목반이 조직되어 있고 이들은 농협이 설정한 작목반 조직대상 품목 90개중 63개를 재배하고 있다. 그중 채소류를 취급하는 작목반이 1,322개로 전체 작목반의 63.8%를 차지하고 있는데 주로 단년생 채소작물을 중심으로 하여 활성화되고 있음을 보여주고 있다. 상업농화의 진전에 따라 채소류의 주산단지가 조성되면서 채소류 작목반이 증가하고 있는데 이를 구체적으로 보면 딸기 작목반이 206개로 가장 많고 마늘, 오이, 풋고추, 수박등의 작목반은 각각 100개가 넘는다.

충남지역은 자연조건이나 입지조건으로 볼때 채소류의 주산단지 조성에 적합한 지역으로 판단된다. 이는 충남지역에 채소류의 주산단지가 많고 또한 이에 근거한 채소류의 작목반이 많다는 것이 입증해 주고 있다.

조사분석을 위한 표본으로는 조직과 운영이 성숙단계로 발전하고 있는 금산군 추부면의 깻잎 작목반과 공동출하기 능이 특히 중요시 되고 있는 부여군 임천면의 칠산작목반과 지형적, 농기구조직 여건때문에 작목반의 활동이 아직도 기초적인 수준에 머물러 있는 연기군 전의면의 양곡2구 고추 작목반을 선정하였다. 조사지역의 작목반개요는 Table 1과 같다.

Table 1. 조사지역 작목반개요

구 분	추부깻잎작목회	칠산오이작목반	양곡고추작목반
위 치	금산군 추부면	부여군 임천면 칠산리	연기군 전의면 양곡 2구
농 가 호 수	1,541호	121호	27호
경 지 면 적	1,234ha	122ha	32ha
농 가 소 득	1500만원	2000만원	1200만원
설 립 년 도	1992년	1972년	1984년
작목반원수	177명	40명	14명
주 요 작 물	쌀, 포도, 복숭아	쌀, 보리	쌀, 옥수수, 대추

2. 作目班의 運營事例

가. 組織體系

추부 깻잎 작목반의 조직을 보면 1992년도에 기존의 4개 작목반을 통합하여 작목회를 구성하고 있다. 이 당시 작목회를 결성하면서 회칙을 제정하였는데 회칙상의 조직목적 을 보면 회원 상호간의 상부상조, 영농기술의 과학화, 농업생산비 절감, 공동구매, 공동판매, 품질향상을 통한 농가소득 증대와 복리증대에 두고 있다. 그리고 회원의 자격은 추부면에 거주하는 깻잎 재배농가로 제한하고 있으며 작목반에 가입하기 위해서는 관례적으로 가입비를 20만원씩 내고 있다.

작목회의 임원구성을 보면 회장 1명, 부회장 1명, 총무 1명, 재무 1명, 감사 2명을 두고 있으며 이사의 수는 당연직인 각 작목반장 4명과 추가로 각 작목반에서 1명씩 선출하여 8명으로 하고 있다. 회의는 정기총회, 임시총회, 이사회로 구성되며 의결은 재적회원 과반수 이상의 출석과 출석회원 3분의 2이상의 찬성으로 의결하게 되어 있다.

칠산작목반은 1990년에 최초로 정관을 작성하면서 작목반 명칭을 칠산원에조합으로 하고 있으나 조합설립에 필요한 요건을 갖추지 못해 정식으로 조합인가를 받지 않는 상태이다. 회칙에서 조직의 목적을 농업생산력 증진 및 기술수준과 경제적 지위향상에 두고 있으며 임천면에 거주하는 오이재배농가에 반원 가입자격을 주고 있다. 임원은 반장 1명, 총무 2명, 재무 1명, 이사 3명, 감사 2명으로 매년 한번 열리는 정기총회에서 선출하며 임기는 2년이다. 회원이 되려면 이사회 의결을 거쳐야 하며 가입비도 40만원을 내야 하는데 이는 추부깻잎작목반보다 가입조건이 엄격하다고 할 수 있다.

양곡고추작목반은 조직체계를 엄격히 갖춘 작목반이기 보다는 비공식적인 친목계적인 성격을 더 많이 가지고 있다. 아직까지 작목반 회칙도 없는 상태이다. 작목반 조직을 결성할 동기는 출하시 수송차량의 공동이용 그리고 공동출하시에 농협에서 출하선도금 등 제도적인 지원을 받기 위한 것인데 농협의 권유에 의하여 작목반으로 등록되었다. 회원 가입조건과 가입비에 대한 명문화된 규정이 없이 고추를 재배하는 부락내의 농가는 모두 가입할 수 있으며 총회, 이사회 등 공식기구가 없고 다만 조직을 대표하는 반장과 출하 및 회계를 맡는 총무가 1명 있다.

나. 組織의 活動

추부깻잎작목반은 매년 정기총회를 개최하여 작부체계의 수립, 재배품종과 종자의 선정 등 주요사업계획을 세우며 수시로 열리는 작목반별 토론회에서는 재배기술상의 문제점, 신기술의 도입, 영농자금의 조달, 품질제고, 공동판매방법, 친목회운영 등에 관하여 작목회에서 결정한 사업을 시행하고 있었다.

특히 활발히 실시해 온 사업은 공동구매, 공동판매 등 유통사업과 관련된 것이었으며 공동구매하는 자재는 포장상자, 하우스시설자재, 농약등이었다. 공동출하시 품질에 따라 선별을 할때 자체적으로 정한 등급기준에 따라 작목반장이 순번제로 품질검수를 하고 반원이 의무적으로 검수반의 판정에 따르도록 하고 있어 등급별 깻잎의 품질이 차이없이 고르게 출하되고 있었다.

칠산오이작목반의 주요 사업내용은 공동판매와 공동구매이다. 그런데 반원간의 의견조정이 어려운 오이품종의 선택은 개별적으로 했고 또한 최근에 설치하기 시작한 온풍기 등 고가의 시설자재는 개별적으로 자기가 원하는 것을 구입하였다.

양곡고추작목반은 1984년도에 조직되어 설립연혁이 길지 않고 부락의 27가구중 14가구만이 가입하고 있는 적은 규모의 작목반으로 그 활동도 계모임적인 성격을 가지고 있었다. 양곡 작목반의 활동내용을 보면 공동출하와 공동구매가 주요 활동이었으나 고추의 년도별 가격편차가 심해지고 수익성이 감소하면서 작목반의 활동이 부진한 상태이다. 고추의 생산량이 감소하면서 공동출하보다는 개별출하가 늘어나고 있고 고추가격 시세에 대한 정보도 작목반에서 조직적으로 수집하기 보다는 개별농가가 공주, 천안, 조치원 등 인근 지역에서 직접 정보를 수집하고 있다.

다. 生産活動

추부깻잎작목반은 Table 2에 의하면 1993년에 177명의 반원이 20ha의 면적에서 오이를 1,035톤 생산 하여 금액으로는 1,970 백만원의 출하실적을 올리고 있었는데 호당 수입액은 11백만원으로 추정되었다. 깻잎의 단보당 조수익이 1100만원으로 상당히 높다는 것을 알 수 있으며 평당 조수익으로 환산하면 3만 7천원으로서 수익성이 높은 소득작물임을 알 수 있다.

다만 농업 경영비중에서 깻잎 재배의 특성상 단순노동인 옆가지 따주기, 풀매기, 수확작업 등 인건비 지출의 비중이 높아 소득율을 50%로 볼때 농가당 600백만원의 소득을 올

리는 것으로 추정되었다. 이는 이 지역 농가의 평균 소득인 1500만원의 40%를 차지하는 것으로 깻잎이 주요 소득원임을 알 수 있다. 출하시기를 보면 재배방식에 따라 다르나

3월부터 깻잎을 따기 시작하여 10월까지 출하하는 것이 보통이다.

Table 2. 생산 및 출하시기

구 분	추부깻잎작목회	칠산오이작목반	양곡고추작목반
재 배 면 적	20ha	12ha	5ha
재 배 농 가	177호	40호	14호
호 당 면 적	300평	900평	1,000평
생 산 량	1,035톤	1,724톤	40톤
생 산 액	1,970백만원	971백만원	40백만원
호당생산액	11백만원	24백만원	3백만원
출 하 시 기	3월~10월	2월~6월	7월~9월

칠산오이작목반은 작목반원당 대개 150평짜리 단동형 비닐하우스를 5개에서 6개동정도 설치하여 오이를 생산하고 있는데 6월경에 최종출하가 끝나면 후작으로 벼를 재배하여 오고 있다. 오이재배에 의한 호당 조수익은 24백만원으로 소득율을 60%로 볼 때 호당 소득은 1400백만원이며, 평당 조수익은 2만 7천원 정도로 추정되고 있다. 특히 칠산작목반은 임천면내 4개의 오이 작목반중에서 생산액 점유율이 57%를 차지하는 중심 작목반으로 임천면내 지역농업경제의 중심적인 역할을 하고 있다.

양곡 2구 고추작목반은 노지재배 형태로 김장용 홍고추를 생산하고 있다. 호당 평균 재배면적은 1,000평으로 조사 대상 작목반중 면적은 가장 넓으나 호당 조수익은 300만원으로 가장 적고 평당 조수익도 1만원으로 수익성이 제일 낮았다. 고추의 수익성이 떨어짐에 따라 재배농가수가 해마다 줄어 들고 있으며 수박, 옥수수, 대추등으로 작목전환을 계획하고 있었다.

라. 出荷形態

추부깻잎작목반은 생산되는 깻잎을 전량 단위 농협을 통하여 계통출하를 하고 있는데 출하물량의 50%를 대전 농협 공판장으로 출하하고 나머지 49.2%를 서울의 위탁상으로 출하하고 있으며 극히 일부분만 대전 위탁상과 금요장터로 출하하고 있다. 깻잎은 12장 짜리 100속을 4kg들이 상자에 넣어 포장하는데 향과 품질이 좋아 1993년도의 경우 타지역 깻잎에 비하여 박스당 평균 천원이상 높은 5,800원 정도의

가격으로 시장에 출하되었다. 특히 대전공판장에서는 서울 위탁상 보다 박스당 500원 정도 높은 가격을 받고 있었다.

칠산작목반은 오이를 전부 서울의 도매시장과 위탁상에 출하하고 있는데 위탁상의 출하비중이 절대적으로 높았다. 이는 공판장의 거래조건과 가격이 위탁상보다 낮기 때문이다. 작목반이 오이 출하를 하는데 있어 문제는 시설오이의 재배가 전국적으로 확대됨에 따라 해마다 가격이 하락하여 오이의 수익성이 감소하고 있다는 점과 수송비가 상하차비를 포함하여 15Kg 박스당 1,000원 정도 소요됨으로서 수송비의 부담이 과중하다는 것이다. 수송비 부담을 줄이기 위하여 오이를 출하할 때는 작목반원간에 합동으로 최소단위의 수송물량을 채워서 시장으로 출하하고 있었고 5톤 트럭으로 출하시 적정 물량을 확보하기 위해서는 작목반원의 숫자가 20명 이상이 되어야 하는 것으로 조사되었다.

양곡고추작목반은 김장용 고추를 생산하고 있는데 출하되는 40톤의 고추중 80%는 전의농협 직판장으로 출하하고 나머지는 서울소재 상계동 주공 아파트 단지주민과 직거래를 통하여 판매하고 있었다. 유통마진을 줄이고 농가수취가격을 높이기 위하여 1989년부터 서울의 상계동 아파트주민과 직거래를 실시하고 있으며 작목반에서 생산하는 쌀과 채소류도 직거래시 함께 출하를 하고 있었다. 그러나 직거래 출하 시기별로 변동하는 거래량과 가격을 아파트 주민들과 협의 결정하기가 어렵고 수익성이 떨어져 당초 계획보다는 출하물량이 증가하지 못하고 있는 실정이다.

마. 栽培技術 導入經路

추부깻잎 작목회는 지역적인 인지도를 높이기 위하여 매년 개최되는 총회에서 품종을 결정하고 재배기술에 대한 정보를 교환하고 있다. 깻잎 재배기술의 향상과 재배와 관련된 문제점을 개선하기 위하여 반원들간에 수시로 토론회를 개최하여 재배경험과 기술에 대한 정보를 교환하고 있으며 파종전에 가장 우수한 품종을 선택하여 작목반원에게 보급하고 있었다. 그리고 작목반에서 자체적으로 해결하기 어려운 기술적인 장애가 있거나 병충해를 발견시는 농촌지도소 또는 기타 연구기관에 자문을 구하기도 하고 시험분석을 의뢰하기도 하여 외부 애로사항을 해결하고 있었다.

칠산 오이는 1968년에 최초로 재배한 이래 27년이 경과하여 자체적인 재배기술이 축적되어 있고 충남 예산군에 있는 농자재 생산업체인 토일실업이 재배기술에 대한 자문 및 애로점을 해결해 주고 있어 기술수준이 상당히 높은 편이다. 임천면 관내에는 4개의 오이 작목반이 있는데 그중 칠산작목반은 동당 생산량이 478박스인데 비하여 동부작목반은 394박스, 성흥작목반은 323박스, 서부작목반은 288박스로 칠산작목반의 생산성이 가장 높았다.

양곡곶고추작목반은 고추의 품질향상에는 별로 노력하지 않고 영농자금의 수혜에 보다 관심을 가지고 있었다. 그리하여 작목반 차원에서의 회원들에 대한 재배기술지도가 없고 통일된 선진기술의 도입에 힘쓰기 보다는 재래식 농사법으로 고추를 재배하고 있었다. 다만 일부 농가가 농협에서 실시하는 영농 기술교육에 참가하고 있으며 병충해 발생시는 인근 종묘상으로부터 기술적인 자문을 얻고 있었다.

바. 作目班의 人的 構成現況

작목반의 인적구성사항을 보면 재배 작목이 고수익성 작물이면 작목반 구성원의 연령이 젊고 학력수준도 높은 편이다. 이는 젊은 연령 계층의 농민들이 재래식 농업에 만족하지 않고 고소득을 얻기 위하여 노력하고 있어 농촌에 살면서도 높은 소득을 올릴수 있기 때문으로 보인다. 칠산오이 작목반은 호당 소득이 비교적 높는데 구성원의 연령이 젊고 학력도 비교적 높은 것과 연관이 있었다. 즉 오이재배는 고도의 재배기술, 집약적 노동력, 효율적인 영농기법이 요구되기 때문이다.

반면에 추부깻잎작목회는 노령자와 부녀자가 많음에도 고소득을 올리고 있었다. 이는 깻잎 재배가 옆가지 따주기, 풀매기, 선별, 포장등 단순 노동력이 많이 드는 농사로 고학력이나 젊은 층의 노동력이 꼭 필요한것은 아니기 때문이

다. 특히 깻잎의 농가당 평균 재배면적이 300평에 불과하고 강도가 높은 작업이 없어 부녀자의 단순 노동력에 더 적합하고 고령층 농민에게도 적합한 작목이기 때문이다. 추부깻잎작목회는 지역여건에 적합하고 고난도의 재배기술이 요구되지 않은 재배작목은 학력이나 연령에 관계없이 고소득을 올릴수 있음을 보여주고 있다.

양곡의 고추작목반은 반원의 연령이 높고 학력이 낮았다. 이는 최근 농촌의 실상을 대표할수 있는 인적 구성이라 할수 있다. 그리하여 작목반의 운영이 침체된 상태에서 선진적으로 발전하지 못하고 있다.

한편 작목반의 활성화에는 리더인 작목반장의 역할이 중요하다. 추부깻잎 작목반장은 전직 공무원출신으로 깻잎 재배초기부터 계속 반장직을 맡아왔는데 재배기술 수준이 높고 인근 농가에 영농지도를 함으로서 여론 지도자및 선진 농가 역할을 하고 있었다. 이러한 지도력을 인정받아 4개의 작목반을 통합하여 추부깻잎작목회가 조직될때 초대 회장으로 선출되었다. 회장은 품종결정, 선별과정, 품질판정, 거래시장선정, 거래시기, 출하물량등 주요사업의 의사 결정과정을 주도적으로 이끌고 있었다. 특히 깻잎의 상품성을 높이기 위하여 의장등록을 하고 품질인증과 정부의 지원을 받기위해 적극적으로 활동하여 반원들은 그를 지역의 리더로서 인정하고 있었다.

반면에 칠산 작목반장의 경우 비교적 나이가 젊고 학력수준도 높으나 친목적 모임의 순번계적 담당이라는 성격이 커서 반장의 리더쉽 기반이 약하고 반장이 자주 바뀌었다. 칠산의 작목반장은 반원들의 의견을 통합하고 경우에 따라서는 회칙을 위반하는 회원에 대해 강제적으로 제재를 가할수 있어야 하나 아직까지 반원들간에 합의된 처벌 조항을 만들지 못해 반장직을 제대로 수행하지 못하고 있었다. 따라서 칠산작목반은 농가소득 수준이 높고 젊은 농민들의 비중이 높은 지역이어서 작목반의 운영과 활동이 선진적으로 발전할수 있는 여건에 있으나 작목반장의 리더쉽이 확립되지 않아 아직까지도 작목반장의 역할은 공동출하시 수송차량의 공동이용 등 기본적인 활동만 할 뿐 거래처와 등급에 관한 주요 결정사항은 개개 반원의 의사를 따르고 있었다.

양곡 고추작목반장은 1984년 작목반이 조직된 이래 계속해서 반장직을 수행하고 있는데 작목반의 경제적인 활성화에는 지역여건과 본인의 경영능력의 한계로 별다른 기여실적이 없었다. 그러나 반장은 마을내의 공동행사에 적극적으로 참여 지도함으로서 부락의 여론 지도자로서 양곡 2구를 대표하는 전형적인 촌락 공동체의 지도자로서의 역할을

하고 있었다.

3. 作目班別 運營成果의 評價

가. 評價指表 作成

작목반을 객관적으로 비교 평가하기 위해서는 일정한 기준에 의하여 평가할수 있는 방법이 필요하게 된다. 작목반 운영실태를 평가함에 있어서는 평가항을 1) 작목의 시장성, 2) 작목의 비교우위성, 3) 영농기술, 4) 생산기반시설, 5) 안정성, 6) 사업내용등 6개 부문으로 크게 나누고 이를 다시 35개 목으로 세분화 하여 평가표를 작성하였다. 각 부문별로 평가에 이용된 지표의 내용과 평가방법을 설명하면 다음과 같다.

1) 作目的 市場性

전반적으로 농산물에 대한 수요가 증가할때 시장성도 높아지게 되는데 작목반의 입장에서 볼때 수요의 증가는 출하량의 증가를 의미한다. 작목반에서 많이 재배하고 있는 채소류는 품목에 따라서 수요의 변화폭이 다양하므로 작목반이 안정적으로 발전하기 위해서는 출하량이 지속적으로 늘어날수 있는 농산물을 선택적으로 재배하는 것이 중요하다.

평가표에서는 농산물의 시장 출하규모는 생산량과 밀접한 관계를 가지므로 전국의 농산물 생산량 변화율을 재배작목에 대한 시장성을 평가하는 지표로 이용하였다. 농산물은 상품의 특성상 계절별·연도별로 가격이 변화하는 것이 일반적이다. 농산물의 가격 진동폭이 작목반의 안정적인 시장출하 기반에 미치는 영향을 중요시 하여 과거 5년동안 변화한 농산물의 가격동향을 시장성 평가지표로 삼았다.

그런데 추정된 농산물 가격은 명목가격상의 변화로서 농촌노임의 상승과 토지 용역비의 증가로 인한 농가 교역조건 악화를 고려할때 작목의 실질적인 수익성을 제대로 반영하지 못하고 있는 면이 있다. 따라서 작목의 시장성을 평가하는데 있어 가격변화율과 함께 작목의 수익성을 대표할수 있는 평당 조수입을 평가지표로 선정하였다. 앞으로 농산물 시장이 개방되면 작목반에서 생산되는 대부분의 농산물은 품질, 가격면에서 수입농산물과 치열한 경쟁을 벌이게 될것으로 예상되고 있어 작목의 시장성을 평가하는데 국제 경쟁력을 평가지표로 포함하였다.

2) 作目的 比較優位性

시장성이 높은 농산물을 작목반에서 출하하더라도 지역

의 여건상 비교우위가 없으면 시장 경쟁력의 확보에 어려움이 있게 된다. 농산물의 비교우위는 입지여건이 유리한 작목을 집단적으로 생산할때 커지게 된다.

작목의 비교우위성을 측정하는데는 입지분석법에 의해 계산된 지역특화계수를 가지고 평가지표로 삼았다. 특화계수가 1이 넘으면 작목반이 속해 있는 지역에서 생산되는 농산물이 전국적으로 출하비중이 높고 지역의 특산물로 상품성을 인정받고 있는 것으로 보았다. 그리고 작목반과 출하시장과의 수송시간도 재배 품목의 비교우위성을 평가하는데 중요한 요인으로 보아 평가항목으로 포함시켰다.

작목의 비교우위성은 지역 특화계수의 크기와 함께 농가 단위에서 작목을 어느 정도 전업적으로 생산하느냐가 영향을 받게 된다. 즉 재배작목의 식부면적이 경지면적에서 차지하는 비중이 높고 농가소득 기여도가 클수록 지역의 특산물로 알려지게 되고 작목반에 대한 인지도도 높아지게 된다.

3) 營農技術

작목반이 내실있게 발전하기 위해서는 품질이 우수한 농산물을 효율적으로 생산할수 있는 영농기술수준이 높아야 한다. 영농기술수준은 가족노동력만으로 농사를 지을수 있는 생력화 기술을 개발하고, 생산설비를 유희기간없이 활용하여 생산시기를 조정하고, 애로기술을 신속하게 해결하며, 기술수용의 방법과 경로가 다양할수록 선진적으로 발전시켜 나갈수 있다.

4) 生産基盤施設

산지유통시설은 작목반에서 출하하는 농산물의 물적 유통기능을 담당하고 있다. 물적 유통기능을 높이기 위해서는 작목반 단위로 간이 집하장, 공동선별장, 저장고등 유통시설을 갖추어야 한다. 또한 농산물을 적기에 시장으로 수송할수 있는 차량의 확보와 유통정보를 신속하게 입수할수 있는 FAX, 컴퓨터 단말기가 설치되어야 한다. 반원들이 공동작업을 할때 활용하는 공동작업장, 공동퇴비장과 반원간의 정보교환과 회의장소로서 마을회관을 있어야 할 것이다.

5) 安定性

작목반은 물적인 유통시설과 함께 조직을 구성하고 있는 반원들과 지역의 인적자원이 적극적으로 참여할수 있는 여건이 조성되었을때 안정적으로 운영될수 있다. 부락의 연령별 농가인구 구조, 작목반원의 숫자, 작목반 설립년도, 반

원들의 학력, 조직형태, 작목반장의 리더쉽, 회칙의 제정과 운영내용을 작목반의 안정성을 평가하는 지표로 삼았다.

6) 事業內容

작목반의 활동내용이 다양해지면 지역농업의 협업경영체로서 자율적으로 운영할수 있는 단계로까지 발전하게 된다.

Table 3. 작목반 평가표

평가항목	평가내용	가중치	평가방법
작목의 시장성		18	
전국 생산량 변동 추세	과거 5년간 생산량 변화	3	증가(3) 불변(2) 감소(1)
가격변화 동향	과거 5년간 도매가격 변화	6	증가(6) 불변(3) 감소(2)
수익성	평당 조수입	6	3만원(6) 1만원(2)
국제경쟁력	수입농산물 가격과의 차이	3	있음(3) 대등(2) 낮음(1)
작목의 비교우위성		12	
전국생산량 비중	특화계수	3	2이상(3) 1이하(1)
수송거리	출하시장과의 수송시간	3	2시간(3) 6시간이상(1)
농가소득 비중	소득비율	3	50%이상(3) 30%이하(1)
재배면적 비중	식부면적비율	3	30%이상(3) 10%이하(1)
영농기술		12	
생산시기	평균 재배기간, 작부체계	3	8개월이상(3)4개월이하(1)
노동투입방법	가족노동, 고용노동	3	가족(3) 고용(1)
주요 기술 도입방법	종묘회사, 지도소, 선진지	3	다양(3)
애로기술 해결방법	자체실험, 위탁연구	3	다양(3)
생산기반시설		10	
산지유통시설	간이집하장, 공동선별장	3	3개이상(3) 없음(0)
수송정보시설	수송차량, FAX, 단말기	3	3종류이상(3) 없음(0)
공동이용 시설	공동작업장, 공동퇴비장	2	2곳이상(2) 없음(0)
후생복지시설	마을회관	2	있음(2) 없음(0)
안정성		20	
부락내 인구분포	평균 연령, 남녀 비율	3	50세미만(3) 55세이상(1)
작목반의 설립년도	조직운영 기간	2	10년이상(2) 5년미만(0)
농가의 참여도	가입농가수/대상농가수	2	100명이상(2) 20명이하(0)
작목반 구성원 수준	평균 학력, 연령, 영농경력	3	높다(3) 낮다(1)
조직형태	전문조합, 연합회, 단독형	3	조합형(3) 단독형(1)
작목반장의 리더쉽	연령, 학력수준, 영농경력	3	높다(3) 낮다(1)
규정집 제정여부	제정연도, 임원수, 회의수	2	있음(2) 없음(0)
규정의 운영내용	반원에 대한 제재유무	2	있음(2) 없음(0)
사업 내용		28	
사업계획의 공동결정	품종결정, 생산, 유통사업	4	대부분(4) 일부(2)
공동기금 보유여부	금액, 운영실적	3	천만원(3) 백만원(1)
유통정보의 활용	개별수집, 조직적 수집	3	공동(3) 개별(1)
공동구매 사업	자체구입, 비료, 농약	3	3가지이상(3) 일부(1)
공동작업의 내용	파종, 수확, 선별, 퇴비	3	3가지이상(3) 일부(1)
공동출하의 방법	출하량, 시기의 공동조정	6	다양(6) 미실행(2)
공동계산제의 실시	개별정산, 공동정산	2	공동(2) 개별(0)
농기계의 이용	개별관리, 공동관리	2	공동(2) 개별(0)
농의소득사업	가공사업, 특산물 판매장	2	있음(2) 없음(0)
합 계		100	

그리하여 작목반의 활동내용은 공동출하 뿐만 아니라 유통 정보의 조직적인 수집과 활용, 공동계산제로까지 확대되게 된다. 그리고 사업계획을 작목반에서 공동으로 결정하고 자재, 비료, 농약, 퇴비의 공동구매활동, 농기계를 공동으로 이용하는 공동작업의 활용범위를 넓혀 나가게 된다. 더 나아가서는 생산된 농산물의 부가가치를 높이기 위하여 가공사업, 특산물 직판장같은 사업도 작목반에서 운영하게 되는 단계로 발전하게 된다. 본 평가표에서는 작목반이 지향하여 할 이와 같은 궁극적인 활동내용을 작목반의 사업을 평가하는 지표로 삼았다.

이상과 같이 제시된 평가지표에 따라 Table 3과 같이 작목반 평가표를 작성하였는데 각 항목별 중요도에 따라서 가중치를 부여하고 항목별로 점수를 산출하여 총점 100점을 기준으로 하여 평가점수를 계산하였다. 평가점수를 산정함에 있어 문항별로 중요도에 따라 상 중 하로 3등급하여 점수를 계산하였으며 항목에 따라서는 상 하 2단계로 나누었다.

작목반의 운영성과를 평가하는데 있어 선택된 항목들은 주관적인 것이 많아 이를 점수화한 것은 그 숫자가 의미하는 절대적인 평가라기 보다는 사실상 서열적인 성격을 더 많이 가지고 있는 것으로 보아야 할 것이다. 따라서 전체적인 총점에 의한 평가방법은 작목반의 발전수준을 평가하는 측면도 있는 반면에 평가된 항목별로 어떤 부문이 개선되어야 하는지를 제시했다는 면에서 본 평가표의 활용이 기대되고 있다.

IV. 作目班 運營의 改善方案

1. 栽培作目的 地域特化基盤 造成

지난 수십년 동안 인구가 도시로 집중하면서 나타나는 농업생산의 특징적 현상은 시장 출하비중이 높은 채소, 과일류, 특용작물을 중심으로 재배 품목이 지역의 특성에 따라 집단화하고 있다는 점이다. 그리하여 지역별로 비교우위가 있는 작물을 선택하는 것이 지역 농민들의 소득향상에 중요한 영향을 미치는 변수가 되고 있다.

따라서 단일작목의 대단위 재배가 가능하고 그 지역의 고유 상품으로서 비교우위를 가진 농산물을 장기적으로 생산할수 있는 생산기반의 구축이 작목반 발전의 선행 조건이 되고 있다. 이 경우 대규모 기업농에 유리한 경종작물 보다는 노동집약형이며 소규모 농가가 협동으로 재배할수 있는

시설채소, 과수, 특용작물중에서 품목을 선정하여야 한다. 특히 농가소득의 비중과 기술집약도가 높은 작목을 그 지역의 실정에 맞게 선정하는 것이 중요하다.

또한 선정된 작목에 대해서는 계속적으로 신재배기술의 도입, 우수품종과 종자의 개발에 대한 정보 입수, 기존 재배기술의 개량과 생력화 가능성에 대한 연구토의 등을 통하여 생산 품목의 시장 경쟁력을 높혀 나가야 할 것이다. 한 품목의 비교우위성이란 유동적인 것으로 항상 변하기 때문에 현재 품질과 가격면에서 경쟁력이 있다고 하더라도 시간이 지나면서 타 지역에 비해 떨어 질수 있기 때문에 항상 기술개발에 노력을 하여야 할 것이다.

그러나 작목반 단위에서 새로운 기술과 품종을 개발 한다는 것은 어려운 일이므로 이와 관련된 연구소, 관련 농업전문가, 선진 독농가, 외국 연구소, 외국회사등과 긴밀한 정보 교류 체계를 개발하여 항상 최신의 정보를 입수 해야 한다.

2. 人的資源의 育成과 組織強化

작목반이 활성화 되기 위해서는 지역특화 작물의 개발과 함께 이를 조직적으로 추진할수 있는 인적자원의 육성이 필요하다. 발전단계가 성숙한 작목반의 인적구성사항을 보면 대개 영농주의 연령이 젊고 학력수준도 높은 것이 일반적이다. 장기적으로 보아 농업도 고도의 첨단기술과 전문적인 경영기법의 도입이 요구되는 산업으로 전환되고 있으므로 젊은 영농후계자를 많이 양성하는 것이 작목반 발전의 기본요건이 된다.

작목반이 활성화되고 있는 지역은 반드시 리더 또는 소수의 선도농가가 있기 마련이다. 작목반의 운영이 잘되고 성장하는 지역은 작목반장의 영농경력과 학력 그리고 재배기술 수준이 높아 다른 농가들의 지도자로서 인정을 받고 있었다.

일반적으로 작목반의 리더는 선도형리더, 여론조정형리더의 두가지 부류로 구분할 수 있다. 선도형 리더는 지역내에서 새로운 아이디어나 기술을 반원에게 알려주고 지역농업의 조직화를 선도하는 리더를 말한다. 이들은 현장에서 필요한 농사지식과 새로운 경영기법을 지역농민들에게 교육시켜 지역농업에 새로운 활력소를 불어 넣어 주는 기능을 하고 있다. 작목반이 성장하기 위해서는 초기에 이러한 유형의 리더가 있어야 작목반의 성장이 가능하게 된다. 그러나 작목반 조직이 커지고 활동내용이 복잡화되면 구성원간의 의견을 중재하여 전체적인 의사결정과 사업방향을 세우

고 이끌고 갈 여론조정형 리더의 역할이 중요하게 된다. 즉 어떤 사업이 좋다고 하더라도 전체 구성원이 합의하여 추진해나가는 데는 구성원 각자의 개별적인 이해와 생각의 차이를 원만하게 처리할 수 있는 신뢰성과 책임감있는 지도자가 필요하게 된다.

특히 작목반의 발전 초기단계에서는 작목반장을 중심으로 조직이 체계화 되도록 작목반장에게 영농자금의 배정과, 농민후계자의 선발 권한을 부여하고 또한 활동지원비를 주어 작목반장을 농촌지역사회의 실질적인 지도자로 육성하는 방안도 고려할 수 있을 것이다.

3. 共同事業의 擴大와 多樣化

현재 작목반을 결성하는 주요 목적의 하나는 다수의 소규모 농가가 공동출하를 함으로서 시장에서 거래 교섭력을 높히는데 있다. 따라서 거래의 교섭력을 높이기 위해서는 출하시장에 대한 가격과 물량정보를 입수하고 어느 지역의 시장이 작목반의 출하에 유리한지를 분석하여야 할 것이다. 대개 작목반의 주요 출하처는 대도시 도매시장의 공판장, 위탁상이 되는데 지역에 따라 거래 조건이 다르기 때문에 가장 유리한 조건을 갖춘 거래선을 찾는 노력이 중요하다고 할 수 있다.

전체적으로 볼때 작목반은 발전수준에 따라 사업내용이 조금 다름뿐 공동판매와 공동구입을 중심으로한 단순한 사업이 주류를 이루고 있다고 할 수 있다. 따라서 작목반의 활동수준을 한단계 높이기 위해서는 유통과 구매사업 뿐만 아니라 농지의 공동단지화, 농기계의 공동이용 시스템, 자체가공공장의 운영등 생산과정에서도 개별농가의 생산자원을 조직 전체차원에서 합리적으로 이용하는등 사업내용의 범위를 확대해 나가야 할 것이다.

장기적 관점에서 작목반이 발전하기 위해서는 생산물의 수익성이 안정적으로 보장되어야 한다. 따라서 농산물 가격과 수급의 안정을 위해서는 품목별로 전체 물량의 생산계획을 세우고 작목반간에 협의 조정하도록 하여야 하는데 이를 위해서는 광역 연합회를 조직하거나 품목별 전국조합으로 육성하는 것이 바람직하다. 전국규모의 작목반 연합회를 결성하게 되면 계획생산을 하고 공동출하 체계를 개발하여 가격과 물량의 조절기능을 갖출 수 있을 것이다. 그리고 저장고, 간이집하장, 저온창고등 산지 유통시설의 확대로 농민에게 돌아가는 유통마진의 극대화에도 노력하여야 할 것이다.

UR 라운드 농산물 무역 협상이 타결됨에 따라 대부분의 농산물은 수입 농산물과 가격 및 품질 경쟁을 하게 될 것으로 예상되고 있다. 이에 따라 작목반의 활동범위도 국내에서 생산되는 농산물 뿐 아니라 수입농산물의 가격과 품질 동향에도 관심을 갖는 방향으로 넓혀가야 할 것이다.

V. 결론 및 요약

본 연구는 문헌 조사와 20여개의 작목반 방문 조사에 의거 작목반의 발전 과정과 그 역할을 연구하여 작목반의 발전 방향을 제시하고 발전 상태가 서로 상이한 3개의 작목반을 표본으로 임의 추출한 후 사례조사에 의거 작목반 운영의 개선 방안을 모색하는데 그 연구 목적이 있다.

작목반은 1970년대초 소농 경영의 불리성을 극복하면서 식량을 증산하기 위하여 농협의 주도하에 주로 식량 작물을 중심으로 조직되기 시작하였는데 농업구조가 상업농으로 전환되자 작목반은 고소득 작물을 중심으로 재편되었다. 그런데 그후 고소득 작물에 의한 농가 소득의 증진이 한계에 도달하자 농민들은 농산물의 수급 및 가격 안정등 유통의 효율화에 관심을 갖게 되어 작목반은 다시 유통 중심으로 그 조직이 재편되는 경향이 나타났다. 이와같이 작목반은 경제적 환경에 따라 변천하면서 발전해 왔는데 농산물 시장의 개방에 따라 그것은 또다시 발전적으로 변신하지 않으면 안될 형편이 되었다.

이제 작목반은 농업의 생산과 유통과정에서 주요 역할을 하면서 농가소득의 증진, 지역농업의 활로 개척, 농업구조의 개선, 농업의 경쟁력 제고 등에 크게 영향을 미칠 수 있는 조직으로 성장하고 있다.

농업구조 조정이 1차적으로 마무리되는 2001년에도 농가 호당 경지 면적은 3ha 이하가 될 것이 예상됨으로 경영 규모 확대에 의한 가격 경쟁력을 갖는데는 한계가 있다. 따라서 작목반은 개개 농민들의 토지, 농기계, 농용 시설등 농업자본을 조직적으로 결합시켜 협업농적인 생산조직으로 발전시키는 것이 바람직한 것으로 판단된다. 물론 그동안 주력했던 고소득 작목의 개발이나 유통의 효율화도 병행해서 더욱 발전시켜야 함은 물론이다. 이와같이 될때 작목반은 농업 발전에 있어 중심적인 역할을 수행하게 될 것이다.

본 연구는 작목반의 조직 내용과 운영 성과를 객관적으로 비교 평가해 보기 위하여 33개 항목의 지표를 설정한 후 이를 점수화 하는 방안을 제시해 보았다. 이 방안은 개별 작

목반의 취약점을 보완하고 나아가 농업정책상 필요에 의해 작목반을 평가해야 하는 경우 유용한 방안이 될 것으로 믿는다. 표본조사를 한 3개 작목반을 이 방법에 의해 평가해 본 결과 추부 깻잎 작목회가 77점, 칠산 오이 작목반이 61점, 양곡 고추 작목반이 41점이었다.

장기적 관점에서 작목반이 발전하기 위해서는 생산물의 수익성이 안정적으로 보장되어야 한다. 따라서 농산물 가격과 수급의 안정을 위해서는 품목별로 전체 물량의 생산 계획을 세우고 작목반간에 협의의 조정이 있어야 하는데 이를 위해 광역 연합회를 조직하거나 품목별 전국 조합을 만드는 것이 바람직하다.

그 외에 주요 연구 결과를 요약해 보면 다음과 같다.

1. 전통적으로 농업에 있어 가장 중요한 생산수단은 토지이고 다음이 노동, 자본의 순으로 인식되어 왔으나 조사 지역 작목반의 경우는 이의 역순이었다. 즉 자본을 가장 많이 투입한 칠산오이작목반의 호당 소득은 1,400만원이고 노동 집약도가 가장 높은 추부깻잎작목반의 호당 소득은 600만원이었으며 토지를 가장 조방적으로 이용한 양곡 2구 고추작목반은 호당 조수익이 300만원에 불과 하였다.
2. 추부 깻잎은 품질이 우수하여 상표등록을 원하고 있으나 제도상의 문제로 실현을 못하고 있다. 그리하여 박스 구입 보조금, 하우스내 전력 사용 요금의 할인, 시설 자금 지원등의 혜택을 받지 못하고 있는데 제도상의 문제를 조속히 해결해 주어야 한다.
3. 칠산의 경우 상품 출하시의 수송비가 과다한 것으로 조사되었다. 이는 작목반 조직이 영세하여 동시에 출하하는 물량을 충분히 확보하지 못하기 때문이다. 따라서 단일 작물의 집단 재배를 보다 확대시키고 그와 동시에 작목반도 확대 조직해야만 할 것이다.
4. 추부작목반은 깻잎 품질의 등급을 공동으로 관리함으로써 신용도와 수익을 높이고 있으나 칠산작목반은 농가가 각기 품질관리하여 신용도와 수익에서 손해를 보고 있다. 작목반원간의 신뢰성 구축이 중요함을 입증해 주고 있었다.
5. 양곡작목반은 아파트 단지와 직거래도 하고 있는데 가격 변동에 따른 문제점과 수요 공급량의 불일치등으로 수익에 차질을 일으키고 있었다. 주민 대표와 사전 협의가 충분히 이루어질 수 있는 분위기와 방안이 마련되면 농가 소득 증진에 기여하게 될 것으로 본다.
6. 작목반이 보유하고 있는 기술 수준에 따라 단위당 생산량에 큰 차이가 있었다. 가장 기술 수준이 높은 칠산오이작목반은 동당 478 박스를 생산함으로써 바로 같은 면내에 있는 이웃의 서부 작목반의 동당 생산량 288 박스보다 약 66%의 증산을 실현하고 있다. 이는 칠산오이작목반이 기술의 향상을 위해 과감히 투자하고 또한 노력한 결과이다.
7. 작목반 구성원의 연령이 젊고 학력이 높을수록 고소득 작목을 재배하고 그에 따라 농가 소득도 높았다. 이는 작목반간에도 차이가 나고 또한 같은 작목반 내에서도 차이가 있었다. 젊은 층의 영농 후계자 양성이 필요함을 입증하고 있었다.
8. 작목반원간의 상호 신뢰도를 높임으로써 잘 단합하여 작목반 전체의 편익을 높이고 또한 작목반을 활성화 시키는 데는 작목반장의 역할이 큼을, 추부깻잎작목반이 입증해 주고 있었다. 영농 후계자 양성과 함께 영농 지도자의 양성도 시급함을 알 수 있었다.
9. 작목반은 정부 지원만으로 성장할 수 없고 농민 스스로의 협업적 영농에 대한 의욕이 강할때 지속적으로 성장할 수 있음을 칠산과 양곡 2구 작목반에서 각각 발견할 수 있었다.

참고 문헌

1. 경기도 농촌진흥청, 「농축산물 가격동향과 유통정보」, 1993.
2. 김종환, 「작목반의 운영실태와 과제」, 농협조사일보, 1983. 11.
3. 김철호, 권용태, 「충남지역 농산물의 수출 증대전략과 유통구조 개선방안」, 충청남도청, 1990. 12.
4. 금산군 농촌지도소, 「지역농업개발 기술지도계획」, 1986.
5. 농림수산부, 「농협동향에 관한 연차보고서」, 1991.
6. 농협중앙회, 「작목반 운영실태에 관한 조사연구」, 1982.
7. 농협중앙회, 「주산단지농가의 영농기술수용과 경영성장에 관한 연구」, 조사보고서 89-6, 1989.
8. 농협중앙회, 「전국 작목반 총람」, 1991.
9. 농협중앙회, 「농협영농기술교육과 작목반 육성방안에 관한 연구」, 조사연구보고 92-5, 1992.
10. 농협중앙회, 「'92 농산물 가격편람」, 1993.
11. 농협중앙회 충남지회, 「농산물 판매사업 중기계획」,

- 1991.
12. 농협중앙회 충남지회, 「충남지역 농업개발 방안과 농민 숙원 사업」 1991.
 13. 박진도, 「농업구조개편과 지역농업의 발전방향」, 충남대학교 지역개발연구소, 1993.
 14. 박춘식, “산지농협의 판매사업 확충방안”, 농협조사월보, 1991. 8.
 15. 부여군 농촌지도소, 「지역농업 기술개발계획」, 1986.
 16. 연기군 농촌지도소, 「지역농업 기술개발계획」, 1986.
 17. 이내수, “지역농업개발 추진을 위한 농민조직화와 농협의 역할”, 농업경제연구 제32집, 1991.
 18. 정홍우, 이상용, 김승재, “주성분 분석과 다중공분산 방법에 의한 협업 경영성과 분석”, 농업경제연구 제27집, 1986.
 19. 최찬호, “작목반 조직의 육성방향”, 농협조사월보, 1990. 7.
 20. 충청남도 농촌진흥원, 「92~94 농축산물 수입개방에 따른 기술적 대응방안」, 1991. 7.
 21. 한국 농수산물도매시장 지정도매인협회, 「작목반의 현장」, 1993.