

조경수 생산업의 경영실태와 과제(Ⅱ)

백을선(Eul-Sun Baik)
임업연구원 산림자원부 자원계획과

(지난호에 이어)

4. 조경수 생산업의 경영실태

(가) 경영목적

조경수 생산업은 앞에서 살펴본 자연적, 기술적 특징뿐만 아니라 제도적, 경제적 조건에 따라 경영상태가 좌우되는 비중이 크다고 할 수 있다. 그러므로 조경수 생산업의 앞으로의 과제와 대응방향을 살펴보는 데 있어 경영실태의 파악은 의의가 크다고 할 수 있다.

먼저 조경수 생산업자의 경영목적을 산림청조사자료에 의해 살펴본다. 조경수 생산업자는 대부분 수익을 올리기 위해서 경영하고 있는데, 재배목적이나 재배동기는 수익과 전망이 좋아서가 44.3%, 여가활용 및 부수입 목적이 30.6%, 유희지 활용목적이 13.8%, 조경사업 면허이행이 7.1% 등이었다. 이와같이 조경수 생산업은 수입

을 추구하는 경제적 목적이 약 75%를 차지하고 있다. 이러한 경영목적 아래서 대부분의 조경수 재배자들은 묘목을 타인으로부터 구입하고 있었는데 (64.8%), 재배본수가 많은 재배자들은 직접 파종하거나 삼목 등으로 묘목을 확보하는 반면, 재배본수가 적을수록 타인으로부터 묘목을 구입하는 경향이 있었다. 또한 대규모재배자는 직접 묘목을 양성하는 등 기초적인 투자를 하면서 다양한 수종을 갖추고 있는 반면, 소규모 재배자는 일반적으로 판매가 용이한 철쭉, 단풍나무, 회양목, 주목 등을 재배하여 단기 수익을 바라고 있었다.

(나) 자금

조경수 생산업에 있어서도 경영자금을 어떻게 잘 조달하고 운영하여 수익을 올릴 것인가가 경영의 핵심이라고 하겠다. 정부에서는 1차산업인 조경수생산업을 농산촌 소득증대에

기여할 수 있도록 하기 위하여, 장기저리의 정부자금을 융자지원하고 있다. 융자조건을 살펴보면, 조경수 생산포지 1ha 이상을 가지고 3년이상 조경수 생산판매한 경험이 있는 자, 융자에 따른 담보능력과 동 사업에 대한 기술과 능력이 있는 자를 우선대상으로 하고 있다. 융자대상자는 한국조경수협회장의 추천서(생산확인서)를 받은 자와, 관할 임업협동조합장의 추천서를 받은 자로 하고 있으며, 융자조건은 3년 거치 5년 상환으로 년 5%의 이율이며, 융자한도액은 1억원으로 하고 있다.

일반적으로 조경수의 생산을 위한 소요자금의 충당방법은, 본인자금만으로 충당한다는 재배자의 비율이 62.8%, 본인자금과 부채에 의한 충당이 34.4%에 달하였는데, 조경수재배 융자금제도가 있다는 사실을 몰랐다는 의견이 48.5%에 달하여 가장 많고, 융자제도는 알지만

필요하지 않아 용자하지 않았다는 의견이 37.3%, 용자를 받아 사용하였다는 사람은 6.5%, 신청하였지만 지원 받지 못하였다는 사람은 5.6%에 달하였다.

조경수 생산업의 정부지원에 대한 의견으로는 자금지원 확대가 36.5%로 가장 많았고, 공동출하 판매제도의 강구가 31.5%, 정부의 기술교육이 18.4%, 재배지역 및 판매장소 설치 규제완화가 11.2%로서, 조경수생산업은 마케팅이 부진하고 열악하다는 것을 나타내었다.

(다) 노무

조경수생산업은 토지를 기반으로 노동력에 의존하여 경영되는 특성을 지니고 있다. 따라서 경영수익을 증대시키기 위해서는 노무분야에서의 개선이 필요하다. 우선 노동력 고용실태를 살펴보면, 본인과 가족 등에 의한 노동력조달이 78.7%에

달하고, 고용노동력에 의존하는 경우는 19.6%에 불과하였다. 그러나 경영주체별로는 조경공사업과 임업이 주업인 경우에는 고용노동력에 의존하는 비율이 약 70%에 달하지만 주로 일용인부를 활용하였고, 농업인 경우에는 86% 이상이 자가노동력에 의존하였다.

조경수생산업의 노동력 고용상태는, 평균적으로 재배자 1인이 2.3인의 고정인원을 고용하고 있었고, 본수 규모별로는 1천 본 미만 재배자는 평균 1.4명을, 10~30천 본 재배자는 평균 2.3인을, 50천 본 이상 재배자는 평균 3.9명을 고용하고 있었다.

조경수 재배시 노동력이 가장 많이 드는 작업은 제초, 유묘이식, 굴취이식이었고, 조경수 재배장비는 가구당 1.7대를 보유하고 있었는데, 약제살포기 28%, 경운기 27%, 예불기 20%, 트럭 14%, 트랙터 등이 6% 순이다. 중장비인 트랙터,

포크레인, 지게차, 트럭 등은 조경수를 대량으로 재배하는 자와 조경수재배업을 주업으로 하는 자들이 주로 보유하고 있어, 아직 조경수생산업은 기계화에 의한 집약적 경영이 부진한 상태였다.

(라) 생산기술

생산기술의 선진화는 조경수 생산업에서의 부가가치를 높여 경영수익을 증대시키는데 중요한 인자의 하나이다. 조경수생산업의 기술수요에 대한 화훼전문가 델파이 조사에 의하면(KREI, 1997), 우리나라의 화목류 및 관상수류의 생산기술은 전반적으로 선진국에 비하여 10여년 정도 뒤떨어져 낮은 것으로 조사되었으며(표5), 가장 취약한 부분은 품종이나 종자의 육성 이외에도 재배법의 기술개선이 시급한 것으로 나타났다(표6).

(마) 판매 및 유통

표5 품목별 생산기술의 선진국 도달 가능성

구 분	1997~2000	2001~2005	2006~2010	2011~2015	2015~2020	2021이후	불가능	계
화목류(%)	2.3	13.3	31.3	30.5	12.5	9.4	0.7	100.0
관상수류(%)	5.6	26.2	31.8	19.8	8.7	7.1	0.8	100.0

출처: 표2와 동일

표6. 품목별 기술수요 총괄

구 분	품종	종자	재배생리 이론	재배법 개선	시설 장치	방제	시비	자재	수확후 기술	계
화목류(%)	51.7	11.7	13.3	18.3	3.3	1.7	-	-	-	100.0
관상수류(%)	45.7	15.2	6.5	23.9	4.3	2.2	-	2.2	-	100.0

출처: 표2와 동일

한편, 생산부문에서의 자금·노동·기술개발 부문에서의 개선도 중요하지만 생산물을 어떻게 판매하는가는 직접적으로 판매수익과 관련되는 것이다. 대개 생산업자들에게 있어 가장 취약한 것이 유통부문이다. 특히 영세규모의 조경수 생산자들에게 있어서는 더욱 그러하다. 유통단계, 유통마진, 유통정보 등에 대한 지식과 이의 접촉기회가 부족하기 때문이다.

유통에 관한 조사에 의하면, 조경수의 판매유통에 대한 정보습득은 재배경험자 및 중간상 등으로 부터가 58.4%로 가장 많고, 본인경험 및 학교교육이 24.5%이며, 산림행정관계기관에서 9.8%, 생산자협회는 5.4%에 불과하여, 조경수재배자들은 판로가 있으면 크기에 관계없이 일정가격에 모든 나무를 판매하는 등 손해를 감수하는 경향을 보이고 있었다. 한편 재배규모별로 보면, 1천본 미만일수록 노동력이 적게 들고 재배가 용이한 큰 나무 위주로 재배하고 있으며, 대규모일수록 단기간에 소득을 올릴 수 있는 양묘사업에 주력하는 양상을 보였다.

일반 농산물, 절화(切花) 등은 시장유통이 되고 있지만, 조경수는 업자유통을 주로 하고 있는데, 그 이유는 매수인의 경쟁에 의해 항상 가격이 변동하기 때문에 가격이 불안정하다

는 점, 취급물량이나 규격은 출하자가 임의로 결정하며, 동일한 가격이나 다량의 거래를 경쟁적으로 처리하는 것은 비효율적이라는 점, 공사기간에 맞추어 집하(集荷)가 불확실하다는 점 때문이다. 그런데 조경업자는 필요한 때에 필요한 수종과 규격을 필요한 만큼 조달하는 것이, 현장의 공정을 관리하는데 있어 중요하다. 그래서 조경업자들은 유통업자를 통하여 필요한 조경수를 확보코자 하는 것이다.

5. 經營의 課題와 對應方向

조경수생산업은 토지이용형 산업이다. 특히 큰 나무 생산을 지향하는 경영은, 장기간에 걸쳐 대면적의 토지를 보유하여야 하기 때문에, 토지이용의 유효화 없이 효율적으로 관리하기 위해서는 생산포장의 집중화를 도모하고, 작업효율을 높여 토지 생산성의 향상을 도모할 필요가 있다.

이러한 관점에서 조경수산업을 육성시키기 위해서는, 첫째로 조경수생산을 위한 재배의 효율화를 도모하여야 한다. 예를 들면, 조경수목종에서 큰 나무류는 생활환경의 모습을 형성하는 핵심적인 수목이나, 생산기간이 길기 때문에 금후 수요에 대한 공급 여부의 결정요인으로 굴취·출하 노동력의 부족과 식재시기를 들 수 있다.

큰 나무 생산에 가장 중요한 영향을 미치는 노동력 중에서 굴취, 출하 노동력의 비중이 높으나, 고용노동력은 전반적으로 고령화되고 있고, 더욱이 부족현상까지 보이고 있다.

또한 조경공사는 수목 본래의 이식 적기와는 관계없이 발주되는 경우가 많아, 이식 적기가 아니라도 언제라도 활착될 수 있도록 뿌리돌림을 하는 등 생육조건 관리가 철저히 이루어져야 한다. 그러나 노령화와 노동력 부족으로 큰 나무의 굴취·출하, 생육조정 관리 등의 부실로 말미암아 앞으로 큰 나무의 수급은 더욱 곤란해 질 것이다. 따라서 원활한 조경수의 공급을 위해서는 굴취와 출하의 개선이 뒤따라야 한다. 그러므로 굴취·출하를 생력화하기 위하여, 조경수생산업에서도 기계화의 추진을 서둘러야 할 것이다.

둘째, 마케팅에 관한 문제이다. 조경공사는 생산자→유통업자→조경업자→설계, 발주자와 같은 흐름을 취하는 수주형 산업(受注型産業)이다. 따라서 생산사업의 추진은 이와 역의 흐름을 취한다. 이때, 조경수생산은 장기간의 투자가 필요하므로, 수요에 대한 사회적인 요구도를 정확하게 파악하는 것이 중요하다.

그러므로 조경수의 마케팅은, 동질적인 요구를 지닌 수요자만을 대상으로 하는 것이 아니

라, 오히려 다양한 요구를 지닌 소비자로 구성되는 부분적시장(部分的市場)의 집합체를 대상으로 하여야 한다. 또한 우리나라 조경수시장은 공공수요에 크게 의존하고 있으므로, 공공녹화의 요구를 보다 구체적으로 파악함과 동시에 개인소비를 포함한 민간의 수요를 파악하는 등, 새로운 조경수식물의 개발과 새로운 틈새시장의 개척을 동시에 추진할 필요가 있다.

아울러 조경수의 유통분야를 발전시켜야 한다. 유통분야는 재고파악 및 수요에 따른 필요물량의 확보 등 집하·출하기능과, 공사용 수종의 다양화와 다규격화(多規格化) 등을 요구하는 조경업자들에게 식재재료를 공구단위로 발주시킬 수 있으며, 개별 수종 및 규격별 단가를 조정하는 가격조절기능을 가질 수 있다. 또한 수급의 불균형이 예상되는 수목과, 일반유통시장에서 수집하기 어려운 수목 등에 대한 공급능력을 보유함으로써, 공사현장의 진척상황에 따라 수목 등을 입하하는 조정기능도 수행하여야 한다.

셋째는, 재무상의 과제이다. 조경수는 자본투하기간이 장기간이므로, 자본회전율(資本回轉率)이 낮은 산업이다. 큰 나무 생산을 예를 들어 살펴보면, 원목 구입비, 포장 정리비, 식재비 등 많은 초기비용이 발생

한다. 따라서 기본적으로는 보다 유리한 장기자금의 조달과 계획을 수립하고, 아울러 보다 부가가치가 높은 상품을 개발하거나 혹은 생산기간의 단축과 연결되는 상품의 조합을 모색함으로써 투자자본의 단기회수를 도모한다.

그리고 일정한 품질을 지닌 조경수를 지속적으로 공급할 필요가 있다. 컨테이너 재배는 식재 적기가 아니라도 잘 죽지 않는 수목을 희망하는 수요자들의 요구에 대응하기 위한 생산자들의 전략의 하나이다. 사회, 경제정세의 변화에 대응한 생산현장의 체질개선은 경영자에게 있어서는 필수적인 과제이다. 그러므로 생산성을 유지하고 향상시키면서 그 경영에 맞는 재배방식을 취하여 품질관리를 도모하기 위해 노력하

고 연구하여야 한다. 컨테이너 재배와 노지재배기술을 서로 융합하여 보다 품질이 좋은 조경수를 공급하는 것이 앞으로의 과제이다.

넷째, 조경수생산업은 계절성이 높고 숙련된 노동력을 필요로 한다. 봄철에 주로 이루어지는 신규 식재작업은 타부문 노동수요와 경합되고, 노지재배에서는 단기간에 대량의 수목을 출하가 필요한 경우가 있으므로 굴취 등의 작업을 생략화하기 위한 기계화를 추진하고, 아울러 컨테이너 재배를 통한 번식, 육묘 등 장치산업(裝置産業的)인 대응이 필요하다. 이러한 노동내용을 개선하기 위해서는 작업조건 등의 개선도 함께 이루어 나가야 한다.

