



한국 농자재산업 현황과 전망

시장악화로 부진 늪 못 벗어나 농업위기와 같이 호흡·대처해야

어두운 농업현실, 농약·농기계·비료·종자·농자재업계 부정적 영향 짙
나름대로 산업역할 다해, '분야별 사업' 마이너스성장 한계 극복 힘들 듯

계 미년 새해가 밝았다. 그러나 밝은 마음으로 영농에 임하고 있는 농민들은 그리 많지 않다. 지금 농민들은 대내외적으로 매우 어려운 시련기를 맞고 있다. 중국의 세계무역기구(WTO)가입, 현재 진행되고 있는 도하개발아젠다(DDA)협상과 2004년 쌀 재협상, 한·칠레 자유무역협정(FTA)타결 등 시장개방 압력은 날로 거세지고 있다.

여기에 지난해 농가소득은 도시근로자 가구 소득의 4분의 3수준으로 하락했고 농어촌 지역에서는 도시에 비해 보건·의료 기반이나 문화시설이 취약할 뿐만 아니라 교육여건도 미흡해 자녀교육을 위해 이농을 하는 농민들이 늘어나고 있는 상황이다. 특히 쌀농사에 대한 농민들의 불안감은 더욱 심각하다. 2년째 쌀값이 하락한 데다 지난

1948년 쌀 수매제도가 도입된 이래 처음으로 추곡수매 가격이 인하됐기 때문이다. 이같은 암흑한 농업 현실은 농민들을 주 소비자로 삼고 있는 농약·농기계·종자·비료·농자재 등 농기자재업계에 상당한 영향을 미치고 있다.

농업·농촌위기상황 올바르게 인식해야

농기자재 사업의 궁극적인 목표는 농민들에게 필요한 영농자재를 필요한 시기에, 값싸게 공급하는데 있다. 그럼에도 불구하고 계절적 요인과 밀접한 관계를 가진 농업생산에 필요한 자재를 공급하는 사업이어서 타 사업과 다른 특징을 지니고 있다. 첫째, 시기적인 집중성과 함께 자연조건 변화에 따른 수요량의 불규칙성을 내포하고 있다는 것이다. 이러한 이유로 적정 수요 예측이 어려워

재고발생 가능성이 높다. 둘째, 농산물의 종류와 생산 단계마다 각각 다른 농기자재들이 투입되기 때문에 그 종류가 매우 다양하다. 셋째, 농업생산은 시간과의 경쟁이자 다툼이기 때문에 농기자재 수급이 신속하게 이뤄지고 사용 과정과 결과의 위험성이 항상 내재돼 있어 문제 발생시 그 파급효과가 크게 나타난다는 것이다.

이렇듯 타 산업과는 달리 농업의 특수성을 간직하고 있는 어렵고 힘든 조건 속에서도 농기자재업계는 실수요자인 농민들의 욕구(제품이 저렴하고 다양하며 품질은 우수하고 적절한 사전·후 관리)를 충족시키고 수익을 창출해야 하는 고된 소임을 나름대로 다해왔다. 그럼에도 농기자재업계를 바라보는 농민들의 시각은 곱지 않다. 농기자재 고장은 물론 A/S지원 등의 제품 자체에 대한 불만도 적지 않았지만 불량 농기자재에 의한 농작물 피해가 발생함으로써 생계를 위협받는 심각한 경우도 있었다. 심지어 농기계분야에서는 제품결함 등이 원인이 되어 신체상해를 당하거나 귀중한 생명을 잃게 되는 경우도 있었다.

이처럼 농기자재 관련 농민들의 피해는 일반적인 소비자 피해에 비해 피해금액은 물론 피해정도도 심각했으나 이를 해결하고자 하는 농기자재업계의 노력이 크지 않았다는 것이 많은 농민들의 평가이다. 그러한 가운데 주 소비자인 농민들의 시련과 좌절이 날로 심화되면서 주요 농기자재업계의 어려움도 더욱 가중되고 있다. 시장 규모 축소에 따른 매출 하락으로 구조조정 등 조직 및 인력 변화가 숨 가쁘게 전개되고 있다. 이러한 분위기를 반영하듯 일각에서는 농업생산의 근간을 이루는 농기자재업계가 자칫 붕괴 위험수위까지 직면한 것이 아니냐는 우려의 목소리도 나오고 있다.

이러한 우려는 실제 올 연초 본사가 실시한 주요 농산업계 최고경영자(CEO) 설문조사에서도 확

인됐다. 농약·농기계·종자·농자재 CEO들의 70.0%가 올 경기전망을 매우 어둡다고 답변한 것이다. 이 같은 수치는 설문조사에 임한 타 업종인 식품업계(40.0%), 축산업계(40.0%)에 비해 2배에 이르는 것으로 타 분야보다 농기자재업계의 경제여건이 크게 악화될 가능성이 현실로 드러난 것이다.

이처럼 위축된 시장규모로 인해 자연스레 동종업체간 경쟁은 더욱 심해질 것으로 보인다. 좁아진 시장규모에서 자사의 매출을 조금이라도 더 올리기 위해 업체들은 치열한 가격(덤핑)경쟁을 피할 수 없을 것이기 때문이다. 이 또한 설문조사에서도 확인됐다. 올해 농산업 경기에 영향을 미칠 여러 가지 요인들에 대한 질의에서 CEO들의 45.5%가 '업체간 과당 경쟁'을 우선적으로 답변해 올해 어느해 보다 업체간 경쟁이 치열할 것을 스스로 예고했다. 이밖에 구매력 위축(43.6%), 원자재 및 원료수급(23.6%), 환율(16.4%), 물류비용(14.5%), 정책지원(17.2%)순으로 나타났다.

농기자재업계 스스로가 분석, 평가하듯이 악화된 농업시장 여건이 거스를 수 없는 대세라면 이 제라도 농기자재업계도 이에 대응할 전략과 전술 수립이 필요하다. 현 농업·농촌의 위기상황을 올바르게 인식하고 책임 있게 대처해야 한다. 그렇지 않고는 농기자재업계 붕괴라는 위기까지 이어질 가능성이 높기 때문이다. 국경 없는 무한경쟁 시대에서 농기자재업계가 살아남을 수 있는 길은 농민들이 믿고 선택할 수 있는 품질 좋은 제품을 공급하는 체계를 구축하고 농민들과 같이 이 어려



정 문 기
한국농어민신문 사장

운 길을 헤쳐 나가려는 상도 본연의 정신으로 무장하지 않으면 안될 것이다.

분야별 전망 및 과제

농약 **돌발변수 없는 감소 예상·공정 경쟁해야**

지난해 처음으로 마이너스 성장을 한 농약업계는 올해도 돌발병해충 등 큰 변수가 없는 한 5~7% 가량 더 감소할 것으로 관계자들은 전망하고 있다. 지난해 시장 규모를 9700억~9800억원으로 추정할 때 이같은 전망이 적중한다면 올해 8500억~9000억원대에 이를 것으로 보인다. 농업 인구의 지속적 감소와 노령화, 친환경농업 분위기 확산 등 농업의 주변 환경이 농약시장을 더욱 위축시키고 있다. 여기에 지난해 하반기 일부 업체들의 의도적 늘리기식 출하에 따른 농협 및 시판상 재고량 증가도 올 시장 전망을 어둡게 하고 있다.

현재 국내 농약시장 구조는 상당한 변환기에 직면해 있다. 다국적 농약기업의 국내시장 진출과 농협의 농약제조업 참여 및 전략적 제휴 체결 등으로 기존 제조업체와의 다자간 경쟁체제가 심화됐고 농협과 시판상과의 가격경쟁 또한 치열해지고 있다. 이와 함께 일반 소비자들의 고품질, 안전농산물 선호에 따른 농민들의 재배유형 변화에 따라 농약 개발방향도 점차 변화되고 있다. 활성이 높고 잔류가 적은 약제, 저독성이며 생물 농축성이 낮은 약제 등 안전성이 높고 쉽게 분해되는 환경 친화적 농약 개발에 업계가 적극 나서고 있다.

그러나 이같이 시장규모가 날로 위축될수록 업계는 무엇보다 공정하고 자유로운 경쟁을 펼쳐야만 건전한 발전으로 이어질 수 있다는 사실을 잊지 말아야 할 것이다. 이를 위해 변화무쌍한 시장 여건에 맞도록 계획생산에 적극 나서는 한편 고율 판매장려금을 앞세운 의도적 늘리기식 판매는 지

양돼야 한다. 또 제조물책임(PL)법 시행에 따른 불의의 피해를 예방하기 위해 농민들에게 올바른 정보를 제공하고 부적절한 과대광고를 자제하며 안전사용 홍보에도 최선을 다해야 할 것이다.

농기계 **매년 20%이상 감소·해외시장 개척에 기대**

지난 50여 년간 농업기계화가 추진되는 동안 지속적인 성장을 기록한 농기계 시장은 2000년 시장규모 1조원을 넘었지만 2001년부터 급격히 위축됐다. 정부의 농기계 지원축소와 공급 포화, 농가소득 감소 등 복합적인 요인이 작용하면서 2001년부터 매년 20~30%정도의 급격한 판매량 감소를 보이다가 지난해에는 5800억원대의 초유의 불황을 겪기도 했다.

올해 전망 또한 매우 어둡다. 현재 전문가들은 지난해보다 10~15%가량 더 감소할 것으로 내다보고 있다. 시장 위축의 주 대상기종이 초기에는 트랙터, 콤팩트 등 대형 농기계였으나 지난해부터는 농작업기 등 중소형 제품으로까지 확대되고 있기 때문이다. 여기에 일본 최대 농기계업체인 구보다가 대형농기계 공급을 확대하고 있고 타 다국적 농기계기업의 국내시장 진출 등을 모색하고 있어 기존 제조업체와의 다자간 경쟁체제 시장 구조로 변화할 공산이 크다.

이런 가운데 다행히 90년대 말부터 추진한 수출이 가시적인 성과를 나타내고 있다. 지난 97년 4400만달러의 수출실적을 보였으나 올해 2억달러를 목표로 할 정도로 해외시장 점유율이 높아지고 있다. 그러나 농기계 시장이 더욱 발전하기 위해서는 공급량을 웃도는 생산시설과 공급량 감소로 인한 제조원가 상승, 수익성 악화로 인한 연구개발 투자 축소 및 분산 등 경쟁력 약화요인들을 과감히 탈피해야 한다. 또 업계가 OEM확대 등으로 생산기종의 전문성을 강화하고 일반 부품 등에 대

한 협력업체 공유 등에 적극 나서야 할 것이다.

중 자 1100억원대 이상·판매관리체계로 경쟁경쟁 여야

종자시장 규모는 그동안 연간 1400억~1500억 원대에 달했으나 지난해 1200억원대로 감소했다. 올해의 경우도 업계 매출의 60~70%를 차지하는 고추, 수박종자 판매량을 고려해 볼 때 지난해보다 50~80억원이 감소한 1100억원대에 달할 것이라는 전망이다. 물론 이같은 전망에는 앞으로의 기상조건과 무, 배추 판매량이 관건이다.

종자시장 역시 타 농기자재업체와 마찬가지로 장기외상거래, 덤핑판매, 대리점의 매점매석 및 가격담합 등이 여전히 자리하고 있어 거래질서 확립이 시급하다. 이것은 주요 종자업체들이 고추, 수박 등 시장규모가 큰 일부 품목의 종자를 경쟁적으로 잇따라 출시하면서 공급과잉 현상이 빚어 지자 재고부담을 우려한 나머지 혈값에 도소매상들에 종자를 판매하고 있기 때문이다. 여기에 군 소업체들도 품질이 떨어지는 유사종자를 판매, 이 같은 덤핑경쟁을 부추기고 있다.

따라서 권장소비자가격 시행과 덤핑판매를 미연에 방지할 수 있는 판매관리 시스템을 갖춰 공정한 경쟁이 이루어지도록 업계가 다함께 노력해야 한다. 또 정부도 농약과 비료분야에서 실시하는 것처럼 부정·불량종자에 대한 대대적인 실태조사와 함께 철저한 품질관리 대책이 마련돼야 할 것이다.

비 료 사용량 감소속 환경보존형 호조·시장 침체국면

친환경농업 분위기 확산 등에 따라 화학비료 사용량의 감소 추세가 가속화되고 있다. 특히 정부가 2005년까지 화학비료 사용량을 30% 감축키로 하자 시비 행태도 변화되고 있다. 21-17-17의 단 순 복합비료에서 인산과 칼리의 성분함유량을 낮

추고 토양개량 효과가 있는 미량성분을 첨가한 환경보전형 비료가 호응을 얻고 있는 것이다. 이에 따라 인산-칼리성분을 낮춘 환경 보전형비료의 공급량은 점차 늘고있는 추세이다. 특히 주문형비료(BB비료) 공급량도 전체 비료 사용량의 12%대에 육박할 정도로 증가하고 있다.

올해 농협이 비료업체로부터 구입한 화학비료 물량은 지난해보다 14%이상 늘었다. 계약물량이 총 115만9112톤으로 지난해 같은 기간 101만 2531톤보다 14만톤 이상 늘었다. 그러나 이는 농협 재고물량이 평년보다 줄었기 때문으로, 비료시장은 전반적으로 침체국면에 접어들었다고 보아도 과언이 아니다. 결국 정부정책에 의해 화학비료 사용량은 계속 줄어들 것이며 태국·베트남 등 동남아국가로의 수출 역시 정체돼 있어 앞으로도 상당한 어려움이 예상된다.

농자재 '96이후 시장위축·수출 위해 경영지원 요망

시설원에 총 사업비가 1996년에 정점을 이루다 1997년부터 점차 감소해지는데 2000년부터 정부 지원조건이 보조금 없이 용자 80%, 자부담 20%로 전환되면서 농자재 시장이 크게 위축됐다. 이로 인해 온실시공업체수가 1996년 186개사에 달했으나 현재 88개사에 불과할 정도로 폐업이나 업종전환 업체가 많아지고 있다.

이같은 시장 위축을 극복하기 위해 1997년부터 수출시장을 개척, 매년 15~20%가량의 신장률을 보여 지난해에 720만달러 수출 실적을 올린 가운데 올해에는 지난해보다 20%가량 늘어난 850만~860만달러의 수출실적을 달성할 것으로 전망된다. 다만, 산업침체로 많은 업체가 도산하거나 부도 위기에 몰려 수출 품목을 제대로 생산하지 못하고 있어 수출 활성화 및 경영 운영에 대한 정책 지원이 요구된다. **농약정보**