

어업·어촌의 활성화와 해업(海業)의 진흥



류 소하 | 도쿄 해양대학 교수

수익이 낮은 어업을 계속하고 있는 것은,
그것이 지역 최대의 관광 자원을
남고 있기 때문이다. 어업을 베이스로
민박·레스토랑·토산품·유어안내 등을
전개하고, 그에 맞추어 여협의 사업
구조를 변화시키고 있는 것이
해당 지역의 「해업」의 모습이다...(중략)
관광 업자나 종합건설업자 등의 외부 자본
주도가 아니고, 지역 주민, 여기에서는
특히 어업자의 손에 의해 전개되는 것이
중요하다는 것을 강조하고 싶다.

어업 지위 저하의 두 가지 국면

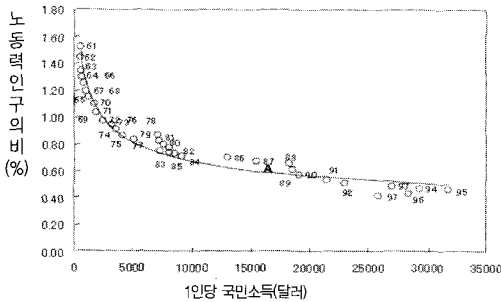
80년대 초까지의 일본 어업의 약화는 국가 경제 성장에 어업이 따라가지 못했던 상대적 저하의 과정이었다. 문제는 90년대 이후 어업 규모 자체의 절대적 축소로 인해 경제 전반에서 차지하는 비중이 낮아진 것이다.

「일본 수산 백서」에 의하면 일본의 어업 생산고는 1984년에 1,282만톤의 사상최고의 어획량을 기록한 이후 감소 일로를 걸어 2002년에는 588만톤까지 떨어졌다. 어업 종사자수도 1953년에 사상 최고 약 80만명을 정점으로 1996년에는 28만 7천명, 2002년에는 24만 3천명으로 격감하였다. 특히 59세 이하층이 50%이상 감소한 반면, 60세 이상의 어업종사자는 50%가까이의 증가세를 보이고 있다. 어업 취업인구의 고령화가 진행되고 있는 것이다.

일본수산청의 예측에 의하면, 이런 추세로 간다면, 2020년 일본의 연안 어업 경영체는 8만호 수준까지 떨어질 것이라고 한다.

일본 어업의 절대적 축소가 시작된 요인으로는 두 가

지를 지적할 수가 있다. 하나는 자원 조건의 악화이며, 다른 하나는 시장 조건의 악화이다. 자원 조건의 악화를 초래한 것은 남획과 환경 악화 및 해황의 변동 등이다. 시장 조건을 악화시킨 요인으로는 수입 수산물의 증가로 인한 국내 어업의 비교 열위 등을 들 수가 있다.



〈그림1〉 일본 경제에 있어서의 어업의 지위 변화

어업 · 어촌의 위기

일본 어업의 「위기」는 다음 2가지로 말할 수 있다.

하나는 어업 그 자체의 위기로, 이른바 「어업의 위기」이며 다른 하나는 어업 생산을 기반으로 형성되는 「어촌의 위기」이다

1) 어업의 위기

일반적으로 산업 발전의 필수요소로 자본, 노동, 기술, 자원(어장 · 환경 자원)을 꼽는다. 그런데, 90년대에 들어와 일본 어업에는 이러한 발전 요건들이 유감스럽지만 채워지지 않았다. 그 뿐만 아니라, 식료 산업으로서의 중요성이 인정됨에도 불구하고, 자본의 산업 외 유출이나 해외 유출이 지속되었다. 또 노동력도 고령화가 진행될 반면 후계자는 오히려 줄어 들었다. 새로운 혁신적인 기술의 개발도 정체상태였고, 자원 감소로 인

한 감선, 국제적인 어업 규제 등으로 어업은 악화일로 를 걷고 있다. 이러한 추세는 앞으로도 당분간은 변함 없을 것으로 보인다.

이와 같이, 오늘의 「어업 위기」는 단순한 어획량 감소 뿐만아니라, 어업 생산구성요소 모든 측면에서 문제가 발생하고 있다.

2) 어촌의 위기

어업의 위기는 그대로 어업 생산을 기반으로 구성되는 어촌 사회를 위기적 상황에 몰아넣고 있다.

자원 감소, 환경 악화, 어업 후계자의 부족, 어업 종사자의 고령화, 또 산지 가격의 침체 등의 이유로 어업 경영이 악화일로를 걷고 있는 것이다. 이것은 후계자난과 경영체의 퇴출을 재촉하고 있다.

또, 어업 생산과 어가 경영을 기반으로 사업을 유지해 온 어업협동조합의 경영악화가 뚜렷한 경향으로 나타나고 있다.

결국 어가 경영의 침체와 어협 경영의 부진은 어촌 지역의 침체를 초래 심각한 사회경제적인 문제를 낳고 있다.

이러한 어업의 위축으로 인한 어촌의 위기와는 별도로, 지금 어촌 지역사회에는 또 하나의 위기가 나타나고 있다. 바로 해양 레저로 인한 위기이다. 80년대 후반에 접어들면서부터 해양 레저 인구가 급증하고 있다. 이에 따라 어업인과 레저이용자간에 갈등이 심화되고 있다. 수산 자원, 해면, 어항, 어촌 사회의 잠재적 지역 자원 등의 이용을 둘러싸고 경합이 격화되고 있는 것이다.

이러한 바다의 이용을 두고 갈등이 발생하는 상황에서 「바다는 누구의 것인가」라는 문제가 제기되어 새로운 국민 수요에 맞출 수 있는 해양 이용 질서나 연안 지역 관리 질서의 구축 필요성이 대두되고 있다.

해업의 성공 사례

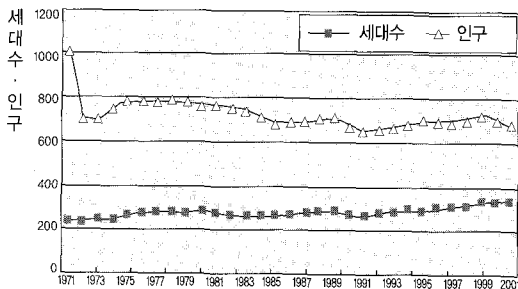
1) 오키나와현 토카시키표

(1) 토카시키표의 개요

토카시키표 지구는 오키나와 나하 모토지마로부터 페리로 1시간 반, 고속선으로 45분 전후 걸리는 낙도이다. 낙도이기 때문에, 일찌기 마을의 생업을 어업에 크게 의존하는 순어촌이었다. 그러나, 지금은 섬 전체 355가구, 681명의 주민중 어업 가구는 총 62가구이며 어업에 관계하는 인구는 30여명에 지나지 않는다. 토카시키표 어업 협동조합의 조합원 구성을 봐도, 62명의 조합원 가운데 정조합원은 31명, 준조합원은 31명으로 순수하게 어업으로 생계유지하는 전업 어가는 수십명에 불과하다.

(2) 지역경제의 활성화

최근 어업이 약화되고는 있지만 지역경제는 높은 활성을 보이고 있다.



〈그림2〉 토카시키표의 인구와 세대수의 추이

그림 2의 인구 동향을 보면 토카시키표에서는 70년대 중순부터 계속되고 있는 어촌의 과소화 현상이 90년대 이후에는 다른 지역과는 다르게 나타나고 있다.

〈표 1〉이 나타내듯이 주민 일인당의 순생산을 보면

80년대까지 토카시키표의 1인당 주민순생산은 오키나와현 평균보다 낮았지만, 90년대에 들어와 역전, 그후 오키나와현 평균이 담보상태인 것에 비해, 토카시키표에서는 증가세가 계속되고 있다.

표 1 토카시키표에 있어서의 총내 순생산의 동향

년	시장총내 순생산 (백만원)			시장총내 순생산 성장률(%)			1인당 시장총내소득 (천원)			1인당 시장총내소득 성장률(%)		
	오키나와현계	토카시키표	차이비	오키나와현계	토카시키표	차이비	오키나와현계	토카시키표	차이비	오키나와현계	토카시키표	차이비
1984	1,648,326	1,646	1,163				1,503	1,206	1,120			
85	1,702,724	1,813	1,119	6.9	10.1	1.5	1,573	1,294	1,178	4.7	2.3	5.2
86	1,876,809	1,726	1,451	6.5	-4.8	29.7	1,648	1,329	1,367	4.8	7.7	16.0
87	1,944,250	2,004	1,901	3.6	16.1	31.0	1,711	1,390	1,446	3.8	4.6	5.8
88	2,040,285	2,114	2,518	4.9	5.5	32.5	1,785	1,556	1,495	4.3	11.9	3.4
1989	2,175,573	2,210	2,202	6.6	4.5	-12.5	1,905	1,717	1,708	6.7	10.3	14.2
90	2,277,219	2,338	2,377	4.7	5.8	7.9	2,005	2,138	1,819	5.2	24.5	6.5
91	2,388,673	2,184	2,648	5.3	-6.6	11.4	2,064	2,184	1,922	2.9	2.2	5.7
92	2,461,983	2,235	2,390	2.7	2.3	-9.7	2,082	2,267	1,918	0.9	3.8	-0.2
93	2,514,756	2,754	3,194	2.1	23.2	33.6	2,113	2,440	1,926	1.5	7.6	0.4
94	2,527,194	2,397	3,805	0.5	-13.0	19.1	2,130	2,323	2,149	0.8	-4.8	11.6
95	2,562,301	2,084	3,724	1.4	-13.1	-2.1	2,139	2,366	2,066	0.4	1.9	-3.9
96	2,464,584	1,947	3,543	-3.8	-6.6	4.9	2,197	2,600	2,274	2.7	9.9	10.1
97	2,515,195	2,319	4,484	6.1	19.1	26.6	2,168	2,489	2,235	-1.3	-4.3	14.1
98	2,647,568	2,756	2,898	1.2	18.8	-35.4	2,185	2,519	2,372	0.8	1.2	-8.6

〈표1〉 토카시키표의 총내 순생산의 동향

(3) 해양 레저를 적극적으로 수용, 지역경제의 활성화 이뤄

우리가 주목해야 할 것은 토카시키표의 경제 활성화는 대기업이나 대규모 개발을 전개하는 외부 자본이 아니고, 지역 사람들의 손에 의해 달성되어 그 이익이 극히 공평하게 배분되고 지역사회에 환원되고 있는 것이다.

토카시키표는 1950년 전후 부흥 자금을 받아, 가다랭이선을 신조, 가다랭이 어업을 전개, 가다랭이 어업과 가다랭이 건조 가공으로 지역경제가 활기를 찾다가 이후 가다랭이 어업이 경쟁 심화, 어업부진 등으로 지역경제가 피폐해 졌고 이후 베트남 전쟁으로 미군 기지가 건설되어 어업보다는 군 시설 작업으로 반짝 호전을 보였으나 어업과 농업은 노동력부족으로 더욱 쇠퇴를 맞았다.

1975년에는 전적(電積) 관광과 함께 섬은 해수욕객을 중심으로 한 민박 관광업이 발전하며 섬의 경제가 활기를 되찾았다. 그러나, 75년 후반이 되면서 하와이

나 괄 등지로 해외 여행이 늘어나며 해수욕 관광이 활기를 잃게되자 토카시키행은 시련의 시기를 맞이 시작했다.

1985년대에 들어서 스킨스쿠버가 주목받게 되어 마을의 경제가 스킨스쿠버 안내업의 전개에 의해 활기를 되찾을 수 있게 되었다. 1987년에 현지의 사람들이 숨겨영에 나서게 되었다. 새로운 숨겨영은 필연적으로 도시로 나간 젊은이를 귀환시키는 역할을 하게 되었다.

젊은이들을 중심으로 새로운 영업 전략을 개발 1989년에 들어서서부터 방문객수는 계속 늘어 근래에는 연평균 3~4만명의 규모의 스킨스쿠버 다이빙객이 방문하게 되었다.

(4) 지역경제의 핵심-해양 레저

해당 지역이 다이빙 장소로 각광받는 이유는 나하에 가까운 좋은 입지 조건에 바다의 산호초가 아름다운 것도 있지만 무엇보다도 어업자를 중심으로 한 섬 주민 모두가 주체적으로 관광 레저사업에 대응해 온 것이 주목받는다. 예를 들어, 시마우치 섬 내 총 26개소의 민박이 있는데 이 모두는 시마우치 섬 내 업자에 의해 영위되고 그 중 15개소는 어업협동조합합원에 의해 영위되고 있다. 14개소의 스킨스쿠버 다이빙 숨가운데 13개소를 섬 주민이 직접 운영하고 있다. 그 중의 12개소는 어업협동조합 조합원들이 운영하고 있다.

(5) 어업에의 임팩트-분업과 협조

해양 레저 경영이 지역경제, 그 중에서도 특히 어업 부문에 미친 영향은 다음과 같다.

첫번째는 지역에 일정한 수산물 수요 시장을 형성시켜, 낙도라는 지리적인 핸디캡임에도 불구하고 「도내 자기 완결형 경제」를 형성시키고 있는 것이다.

둘째는 환경과 자원의 유지관리에 있어서의 협조 강

하다. 다이빙손님의 증가가 그대로 지역경제의 향상에 연결되고 있으므로 지역에서는 이 관광 자원을 보전하기 위한 협력 활동이 전개되고 있다.

토카시키행에서는 어협이 해면 이용 질서를 확립하기 위한 규정 제정을 주도하고 있다. 스킨스쿠버 다이빙 숨은 어협과 협의해 포인트를 결정하여 부이의 설치 장소를 결정하고 있다. 최근에는 어업 조업 금지 구역을 설치하여 그 구역은 스쿠버다이빙 전용지역으로 하는 것까지 결정하고 있다.

종래의 발상을 180도 전환해 다른 지역과는 달리 어협은 스킨스쿠버 사업으로부터 일절의 경비를 징수하고 있지 않다. 환경의 유지와 관광 자원의 지속적 이용이 큰 테마가 된 지금, 어협은 지역 코디네이터로서의 역할을 하는 것이다.

세번째는 어협사업 전체에 큰 영향을 주고 있는 것이다. 특히 가공 사업이나 구매 사업 등에 있어 해양 레저 대응은 큰 수요가 되어 어협의 사업 기반을 유지해 주고 있다.

우선은 위탁판매에서 매취판매로의 전환에 의한 소매 사업의 전개이다. 현재 조합원 수확도의 80~90%가 어협 공판을 경유하고 있다. 민박경영이나 다이빙 숨을 겸업하는 조합원의 일부는 자가 소비하기도 하지만 공판물의 대다수는 어협조합원의 어획물이다. 1992년경부터 어협 공판의 거래 방식은 위탁 방식의 공동 출하에서 매취방식의 소매 판매로 크게 변화하고 있다. 즉, 어협이 생산자로부터 산 어획물을 공판소라고 일컫는 소매점포로 소매하는 것이다. 레저손님과 섬주민이 주요 소비자인데 레저손님의 수요가 해마다 성장하고 있다. 선어로 팔리지 않고 남은 것은 가공용 원재료로 사용되고 있다.

1992년부터 어협 자영 가공 사업이 시작되었다. 그 정착과 함께 1994년에는 완전 매취 공판으로 전환, 판

매 리스크는 모두 어협이 책임지기로 했다. 재고품은 가격은 약간 싸지만, 모두 가공으로 돌릴 수 있기 때문에 가격 설정시 풀제를 도입했다. 가다랭이포나 조미 가다랭이포 등 다양한 제품이 개발 가공되고 있으며, 근래에는 「참치 육포」가 히트 상품이 되고 있다. 생선 회 팩 가공 등도 인기다.

90년대에 들어와 소매 금액은 약보험세에 있지만, 가공 사업에서의 취급고는 해마다 증가하고 있다.

연료유 구매가 조합 구매 사업의 중심이지만, 다이빙용 레저선에 공급하는 것이 주력이 되고 있다. 말하자면, 해양 레저에의 대응이 어협의 구매 사업 기반을 지탱하고 있는 것이다.

어협경영의 개요를 정리한 것이 표2이다. 사업 이익을 보면, 1993년까지는 적자였지만, 그 후는 개선되어 흑자가 되고 있다. 경상이익도 버블경제 붕괴 후부터 1997년까지는 적자가 지속되었으나, 그 후 흑자로 전환하여 현재에 이르고 있다. 사업별로 보면, 판매 사업과 구매 사업이 조합 경영에 크게 기여하고 있는 것을 알 수 있다.

네번째는 조직 기반의 강화이다. 정조합원 자격에 대해서는 엄격한 제약이 있음에도 불구하고, 밖으로부터의 가입 희망자가 많아, 조합원의 수는 증가하고 있

다. 현재, 어협 직원은 7명으로 지난 10년 간에 3명이 나 증가했다.

무엇보다 조합에 가입하고 싶은 희망자는 많지만, 자격 심사가 엄격하기 때문에 모든 가입 희망자가 원하는 대로 된 것은 아닌 것 같다.

다섯번째는 용선 시스템이 존재하여 민박 숙박업자 동료간에 있어 고정적인 관계가 형성되어 해양 레저 사업의 이익은 어느 정도 어업협동조합원에게도 공평하게 배분되게 된다.

2) 후쿠이현 미카타정어협

(1) 미카타정어협

미카타정어협은 후쿠이현 미카타정에 위치하고, 츠네카미 반도에 점재하는 7개의 집락(츠네카미, 카미코, 오가와, 유시, 야쿠시, 세쿠미, 시키미)으로 구성된 벽자다. 마을의 총인구는 9,326명으로 관광과 중소 제조업이 주요 산업이 되고 있다.

1983년 어업합병이 진행되어 미카타정 어협이 탄생했다. 합병 당초, 조합원이 219명, 어업 생산량이 1,000톤, 생산액수가 3.5억엔 남짓으로 합병어협 치고는 조직과 생산 규모면에서 소규모를 벗어나지 못했다. 1998년 시점에도 어업 총생산액수가 4.6억엔으로 여전히 낮은 수준에 있지만, 고기잡이 어협조합원수는 221명으로 거의 변화를 보이지 않았다.

어업 생산이 낮은 원인으로 첫째 어업 생산의 영세성에 있다. 지역에 있어서는, 4통의 대형 정치망 어업과 23통의 소형 정치망 어업, 4 경영체의 어류 양식업체(1998년) 이 외는, 낚시·연승·자망·통발 등의 영세 어업이 주요 어업이다. 둘째는 벽자인 까닭에 판매·유통에 큰 핸디캡을 안고 있다.

반도에 입지하기 때문에 임업이나 농업도 전개할 수 없고, 순어촌으로서 살아 올 수밖에 없었던 이 지역으로

표 2 토카시키어협의 각사업 및 총사업 수익과 경상이익, 잉여금의 추이

년	각 사업 수익					계	사업총이익	사업이익 총이익-사업관리	경상이익		
	구매사업	판매사업	개발사업	가공사업	이용사업						
1985	442,267	2,282,054	-865,712	-	348,820	2,857,529	-640,823	-640,823	21,453,178	40,894	
1986	477,918	2,942,886	-767,294	-	222,330	3,411,750	-1,304,056	1,304,056	13,319,035	13,782,054	
1987	444,615	2,136,296	-794,627	-	309,890	2,118,184	-82,026	-	18,383,298	376,541	
1988	161,046	2,237,764	-1,223,076	-	-	-1,076,430	95,903	99,310	14,877,513	14,872,209	
1989	670,497	1,173,336	-45,292	-	274,380	2,222,070	-5,138,549	-5,138,549	31,742,999	30,604	
1990	2,521,389	2,835,262	1,390	-	377,275	4,199,769	3,764,567	3,764,567	29,201,075	1,238,501	
1991	3,327,745	25,293	0	-	218,320	4,109,668	528,728	528,728	44,774,299	1,099,331	
1992	2,811,637	3,380,580	2,000	76,872	228,385	7,134,701	110,697	445,921	46,937,077	3,196,296	
1993	3,825,544	2,708,225	172,354	512,724	162,720	2,227,966	150,589	5,254,075	5,254,075	54,344,200	9,217,696
1994	2,136,330	3,369,332	48,151	115,503	253,020	961,188	453,341	6,470,383	6,470,383	56,889,870	2,407,901
1995	5,602,569	867,287	66,390	-1,153,003	-41,380	4,981,542	-108,284	3,328,127	72,325,998	3,152,740	
1996	4,664,564	2,881,674	131,237	-592,034	245,161	6,807,201	222,559	5,705,839	5,705,839	84,863,658	19,796,673
1997	5,372,129	2,553,022	18,735	-2,153,283	2,270,593	2,946,336	272,668	9,843,137	9,843,137	55,694,767	17,337,990
1998	3,821,276	2,262,899	22,942	21,054	2,436,458	494,488	-65,076	12,294,091	12,294,091	92,373,351	31,410,692
1999	6,127,294	12,115,536	3,452	817,945	2,690,594	3,145,499	-87,853	24,985,536	24,985,536	71,889,199	19,556,566
2000	4,257,390	14,670,011	252,657	2,028,556	2,289,935	3,026,749	406,576	22,361,551	22,361,551	69,000,817	30,699,632
2001	3,896,746	11,163,729	57,962	-46,051	784,443	3,389,128	-119,629	21,005,701	21,005,701	60,074,652	17,538,093

〈표2〉 토카시키어협의 각 사업 및 총사업 수익과 잉여금의 추이

서는, 어업이 발전할 여지가 없는 것은, 지역경제에 있어서 극히 치명적이라고 말할 수밖에 없다. 그런데, 미카타정 어협 조합원의 연령 구성은 전국 어업보다 훨씬 젊고, 후계자도 확보되어 있다. 그 이유로서 「해업」에 대한 대처에 의거하는 높은 어가의 경제적 활성을 들 수 있다.

(2) 어가 경제활동의 실태

지역 전체로 총 199 경영체 중에, 어업 경영체가 139 개소로 대부분을 차지하지만, 민박을 영위하는 경영체가 123개소에 달하고, 그 대부분은 어가의 손에 의하는 것이다(표 3). 노동력이나 토지 등의 제약을 받은 2 경영체가 어업 전업에 종사할 수 밖에 없는 것 이외에는, 레스토랑이나 찻집, 선물품점 등 다양한 형태로, 관광객을 상대로 한 장사를 겸하고 있다.

표 3 미카타정에 있어서의 어가 경제활동

항 목	지구명							합계
	츠네카미	카미코	오가와	세추미	샤쿠시	유시		
총세대수	45	49	53	31	21			199
그중 어업경영체수	37	33	31	26	12			139
그중 민박경영체	25	23	31	24	9	11		123

〈표3〉 미카타정의 어가 경제활동

취락 전체의 소득 구성 내역이 표 4이다. 전체에서 차지하는 어업 관련 소득의 비율은 17.8%인데 비해, 민박 소득은 50%를 초과, 그 외 점포 · 토산품 · 낚시배

표 4 미카타정 어업집락별 소득내역의 비율(1990년도)

항 목	지구명							합계
	츠네카미	카미코	오가와	세추미	샤쿠시	유시		
각종 소득	어업소득	17.8	15.6	7.6	15.9	11.3	1.2	12.7
	개인어업소득	8.4	8.7	2.8	8.4	11.3	1.2	6.7
	정치당급여	9.4	6.8	4.8	7.5	0.0	0.0	6.0
	관광소득	62.9	57.4	61.0	64.6	40.3	58.9	60.0
	민박소득	50.4	47.3	55.6	62.5	31.5	56.3	53.2
	점포소득	8.4	3.2	2.6	0.8	5.5	0.3	3.4
	생산물소득	3.3	5.1	1.3	9.3	0.0	0.0	1.8
	낚시선소득	0.8	1.7	1.5	1.1	3.3	2.3	1.5
	잡여소득	13.6	18.6	23.7	12.8	32.8	25.9	19.0
	기타소득							
	(농업·연금등)	5.6	8.4	7.6	6.7	15.7	14.1	8.2
소득합계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
생활비	41.2	43.3	35.7	33.9	45.1	39.2	38.5	
경제잉여금	58.8	56.7	64.3	66.1	54.9	60.8	61.5	

〈표4〉 미카타정 어업집락별 소득내역의 비율(1990년도)

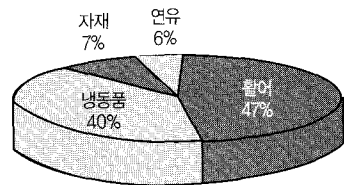
등의 소득율도 12.5%에 달했다. 어협 관내 타지역에 있어도 같은 경제구조를 확인할 수가 있다.

(3) 지역경제에 있어서의 의의

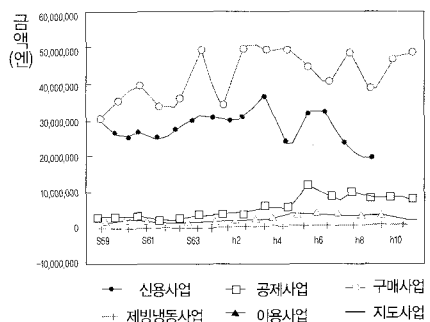
조합원 어가의 경제활동의 다양화에 대응한 결과, 미카타정 어협의 사업 구조도 일반적인 연해 지구어협의 그것과는 크게 차이가 난다.

그 전형으로서 구매 사업이 수익성의 가장 높은 사업이 되고 있는 것, 더욱이 구매 사업에서는 활어나 냉동어를 인근 산지로부터 집하하여, 그것을 어가 경영의 민박에 공급해, 그 식품 재료 요구에 응하고 있는 것이다(그림 3).

① 미카타정의 구매 사업내역



② 미카타정 어협의 각 사업의 총이익의 추이



〈그림 3〉 미카타정 어협의 사업구성과 구매사업

수익이 낮은 어업을 계속하고 있는 것은, 그것이 지역 최대의 관광 자원을 낳고 있기 때문이다. 어업을 빼이므로 민박 · 레스토랑 · 토산품 · 유어안내 등을 전개하고, 그에 맞추어 어협의 사업 구조를 변화시키고 있는 것이 해당 지역의 「해업」의 모습이다.

이와 같이, 제1차 산업으로서의 어업이 영세하여도, 지리적 제약으로 유통이나 판매 활동에 핸디캡을 짊어지고 있어도, 현지의 신선한 어류와 바다 경치를 자원으로 해 관광객들에게 최대의 만족을 주어 지역경제의 활성화로 연결해 온 츠네카미 반도의 예는, 앞으로의 새로운 어촌 경제, 새로운 지역 진흥의 모습의 하나로 제기할 수 있을 것이다.

어업에서 해업으로-새로운 「생업」의 태동

어업자를 중심으로 지역 주민이 해양 레저 수요에 대응하고, 경영을 전개하면 경제적으로 부가가치를 높이고 지역 경제를 활성화 시킬 수 있다.

이러한 개념을 바탕으로 일부 어가에서는 이미 어업이라고 하는 기존의 산업적 틀을 넘어, 새로운 「생업」을 태동시키고 있다. 즉, 어려운 현실 속에서도 종래와는 분명히 다른 새로운 조류가 나타나고 있는 것이다.

예를 들면 △ 어가·어협은 종래의 어업 생산 뿐만 아니라, 유통이나 소매 서비스에도 관심을 가지게 되었다. △ 그 일환으로서 도시 주민이나 인근 지역의 농산 어촌과의 교류를 적극적으로 추진하고 있다. △ 자원 관리를 하는데 있어 시장과 경영을 함께 감안, 운영하려고 있다. △ 무엇보다도, 국민의 새로운 수요(해양 레저나 수산음식 등)에 부응하려는 자세가 나타나고 있다.

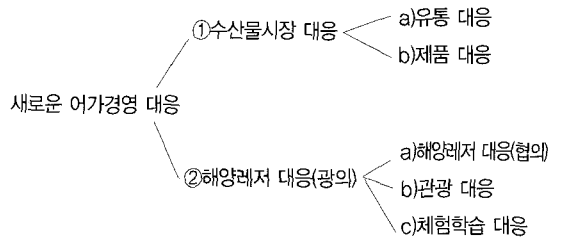
새로운 어가 경영 대응의 종류

어촌 지역에 있어서 새로운 생업의 태동은 결과적으로 어가 경영의 다양한 대응을 낳고 있다. 수요 대응의

측으로서의 수산물 시장 대응, 해양 레저 대응으로 나눌 수가 있다.

수산물 시장 대응은 식료로서 수산물 시장에서 전개되는 다양한 경영 대응으로 유통 대응과 제품 대응으로 나눌 수 있다.

유통 대응은 유통 과정의 합리화나 적절한 마진, 소비자와의 신뢰구축에 역점을 두고 있다. 구체적인 형태로서는, 산지직결판매, 산지의 소비지 제휴, 지역내 유통, 푸드 마일리지 제공 등의 유통 형태를 들 수 있다.



〈수용대응에서 본 새로운 어가경영의 유형〉

한편, 제품 대응은 마케팅 전략 중에서도 특히 중요한 전략 분야인 제품 전략에 대응하는 것이다. 여기에는 기존 제품의 개량에서부터 신제품의 개발까지, 제품 차별화에서 부가가치 향상이나 브랜드화에 이르기까지 다양한 전략 수단을 취할 수가 있고 새로운 가치의 창출 및 재발견을 목표로 한 대처가 행해진다.

해양 레저 대응 안에는 식료로서의 수산자원을 뛰어넘어, 바다라고 하는 자원을 이용한 다양한 수요 대응이 포함되는데 넓은 의미에서 해양 레저로 표현된다. 이것은 협의적인 해양 레저 대응, 관광 대응, 체험 학습의 세 개의 카테고리로서 나눌 수 있다.

협의적인 해양 레저 대응은 일반적으로 인식되는 해양 레저의 수요에 맞추는 경영대응이다.

관광 대응은 어가 민박, 어식 제공 레스토랑, 수족관, 해중 전망대, 유람선·글래스 보트, 관광 정치망, 관광

지인망, 관광지망, 관광양식, 어업박물관, 자료관 등을 들 수 있다.

체험 학습은 최근 주목받는 수요 중 하나로, 이것은 교육적 효과를 보다 중시하는 어촌지역 서비스다. 그 내용으로는 가공 체험, 수산물 요리 교실·강습, 어촌 생활 체험, 어촌 문화·전통의 체험, 전통 어법의 견학·체험, 체험 어업, 양식 오너 제도, 바다거북 산란 관찰, 반디 오징어 관찰, 바다 반딧불 관찰, 전통배 건축 견학 등을 들 수가 있다.

이러한 대응 형태는 전국의 모든 어업 지역이 다 똑 같은 형태로 유지될 수는 없다. 해당 지역의 입지 조건이나 자연 조건, 어업 생산 조건이나 공급 조건, 인적 조건, 담당자 조건 등의 경영 조건과 배후 조건에 규정되면서, 각 지역의 특색에 알맞은 형태로 전개되는 것이 필요하다.

해업(海業)

소비자 수요를 파악해 바다라고 하는 자원을 이용, 전개하는 지역 사람들의 새로운 생업(生業)을, 여기에서는 「해업」이라고 부르기로 한다. 관광 업자나 종합건설업자 등의 외부 자본 주도가 아니고, 지역 주민, 여기에서는 특히 어업자의 손에 의해 전개되는 것이 중요하다는 것을 강조하고 싶다.

그럼 한정적인 의미에서의 해업을 어업자가 담당해야 할 이유를 생각해 보고 싶다.

첫째는 해면 이용 질서의 유지이다. 바다나 어촌의 자원을 이용하는 해업인 이상, 그것은 반드시 해양 이용의 선발자인 어업과 어떠한 형태로든 충돌하게 된다. 어업자가 담당자이면 지역사회내의 마찰을 줄이는 기능을 수행할 수 있다. 반대로 외부 업자가 진출하는 것

은 막아야 한다.

둘째는 이익 배분에 있어서 공평의 확보이다. 해업의 진흥은 어떤 의미에서 「금광」개발과 유사하다. 외부 업자에 의해 개발되었을 때, 그 이익은 일부 사람에게만 가고 지역 주민들은 관광 공해로 인해 피해만 보게 된다. 이러한 사례는 수없이 많다.

셋째는 자원과 환경의 보호이다. 해업은 자원과 환경이 생명이다. 자원과 환경이 조화를 이루도록 지속적 이용과 개발이 필요한 것이다.

그러나, 여기에서는 식료의 안전 공급을 완수할 수 있는 해업의 역할을 강조해 두고 싶다. 어업이 식료의 안전 공급에 큰 역할을 수행해 오고 있다. 문제는 이러한 식료의 안전 공급을 수행할 어업 담당자를 확보하고 그 공급력을 유지하는 것이다.

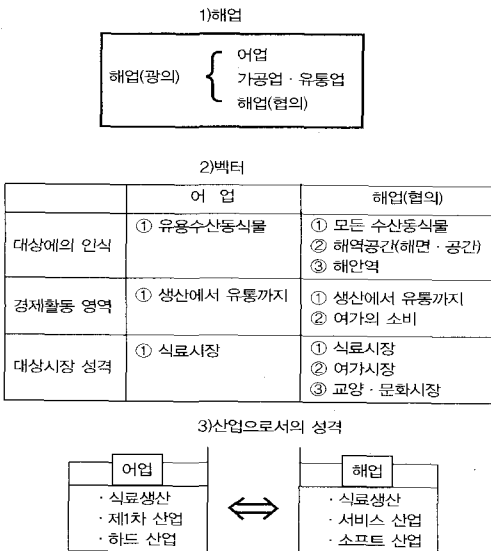
어업자가 전담해서 해업을 진흥하면 어촌 지역에 매력 있는 생업이 일어나고 그러면 어업 후계자는 자연스럽게 지역에 남게 되며 자연스럽게 이들에 의해 식료 공급력을 확보 유지하게 된다. 결국 해업의 진흥이 최대의 식료 안전 보장 대책이 되는 것이다.

어업과 해업의 차이

어떤 의미에서 어업도 해업의 한 측면으로 파악될 수 있지만, 산업으로 성립될 수 있는 협의적인 해업과 기존 어업과의 차이에 대해 살펴보자. 우선은 대상 자원에 대한 인식의 차이이다. 어업은 유용 수산 동식물만을 대상으로 하고 있는데 반해, 해업은 이러한 수산자원만이 아니고, 해역 공간·해안 공간이나 어메니티(amenity)도 대상 자원으로 하고 있다.

어업에서 해업으로의 전개는 「물건을 공급하는 산업」에서 「서비스를 제공하는 산업」으로 가는 산업구조

의 변화인 것이다. 그것은 동시에 「고기잡이로 살아가는 생업」에서 「바다로 살아가는 생업」으로라는 정책의 원점 회귀이기도 하다. 이러한 성격을 가지는 해업은 어업 활동에 필요 불가결한 요소인 자원 관리에 추가하여, 환경의 유지보전이 보다 중요한 경영적 요소로서 부상하게 된다.



〈그림4〉 해업의 성격

해업 성립 조건

해업이 성립하기 위한 필요 조건을 살펴보자.

첫째는 시장 조건이다. 해업은 국민의 「풍요로움」에 대한 갈구를 배경으로, 다양한 요구에 대응하는 것이다. 해양 레저는 이러한 다양한 수요를 지지하는 시장 중 하나이다. 국민 생활 속에서 해양 레저는 꾸준히 정착되어 보다 저렴하고 자연과 쉽게 접할 수 있는 다양한 해양 레저가 전개되어가고 있다. 「해업」은 이러한 국민적 수요를 조건으로서 성립, 행해지고 있는

것이다.

둘째는 이러한 수요를 적극적으로 흡수할 경영체측의 주체적 조건이다. 수산물의 소비 욕구와는 달라, 국민의 여가수요를 경영 내부에 흡수하기 위해서는, 종래와는 다른 하드웨어와 소프트웨어가 필요하다. 또 기존 시설의 활용, 그 활용을 위한 노하우를 가지는 인적자원의 유무가 해업의 성공 여부를 결정한다고 해도 좋다.

셋째는 정책적 조건이다. 해업을 중요한 정책 과제 중 하나로 평가하는 것이 필요하다. 그것은 어업 생산을 베이스로 해 온 어업 정책의 근간을 재고하는 것이고, 어업 정책으로부터 어가 경영 정책으로 그리고 지역 진흥 정책으로의 정책 패러다임(paradigm)의 전환을 도모하는 것이다. 이러한 정책 패러다임의 전환을 근거로 해업의 담당자나 지역 진흥 담당자의 육성, 자연 자원이나 생물자원의 관리와 연안 해역 환경의 유지·보전 및 어촌 지역 문화의 발굴과 같은 과제 점검이 의미를 가지게 되는 것이다. 어항 정비에 대해서도 이러한 시점이 요구되어진다.

마무리

지금, 어업은 자원 및 해양 환경 조건의 악화, 시장 조건의 악화 등에 직면해 있고, 어촌은 과소화나 고령화, 후계자 부족, 신부 부족 등의 여러 문제로 인해 폐해져있다. 이 어업·어촌의 위기를 어떻게 타개할 것인가? 발상을 전환해 바다나 어촌 사회가 가지고 있는 자원을 최대한으로 살리는 해업을 진흥한다면 어떨까? 해업의 진흥은 어촌 지역사회를 지키고, 어업 담당자를 확보하는 지름길이며, 일본 어업의 재생을 보증하는 기반적 조건을 제공할 수 있을 것으로 확신해 본다. 🌊