

조경수종 경영과정과 개발방향

L A N D S C A P I N G



농학박사 박형순
국립산림과학원 산림유전자원부

머리말

최근의 조경수 증가 및 수출 가격하락 등으로 재배여건은 점차 어려움이 예상되나, 앞으로 소득 수준의 향상, 여가시간의 증가 등으로 조경수자원의 수요는 증가할 전망이다. 앞으로「마음의 풍요함과 여유」가 중요시 되는 21세기에는 더욱 그 중요성의 증가가 예상됨에 따라 조경수의 중요성이 높아져, 산업화 육성을 위한 환경과 여건을 개선하고, 경쟁력을 강화하기 위하여 주변 환경 및 여건 변화에 대한 문제점 분석 등이 필요하며 이에 대한 구체적 개선방안을 강구함으로써 보다 가시적인 성과창출이 필요 하다. 앞으로 우리나라는 행정복합도시, 혁신

도시, 기업도시 건설과 맞물려 살기 좋은 녹색도시를 추진하기 위하여 조경수의 공급은 더 많아 질 것으로 생각 된다.

1. 조경수의 수출현황

- 우리나라의 조경수는 연간 수출이 500천\$ 규모로 보험세를 유지하고, 수입 또한 400천\$ 정도로 국내시장에 미치는 영향은 미약하다.
- 조경수의 소비국은 일본, 과테말라 및 네델란드 등 유럽지역이다.
 - 주요 수출국 : 일본, 과테말라, 말레이시아, 네델란드, 벨기에 등.
 - 주요 수입국 : 중국, 일본, 미국, 대만 등. (산림청자료 및 통계자료)

(단위 : 톤, 천\$)

구 분	'00		'02		'04		'05	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
수출	71	629	42	416	30	352	66	523
수입	150	596	112	416	65	298	40	314

※ 임산물수출입통계에 조경수 HS코드가 부여되지 않아 산림수종을 추정

2. 조경수종 경영과정

가. 경영규모

경쟁력을 갖추기 위해서는 재배면적 5~10ha 이상은 되어야 하나 현재 우리나라 재배면적은 평균 1.5ha로 경영규모가 영세한 편이다. 조경수의 경우 개인적으로 많은 포지가 필요하나, 대부분 임대 포지를 사용하고 있어 장기간으로 조경수 재배에는 부담이 많다. 이제까지 소규모로 묘목이 생산되기 때문에 큰 나무가 없는 실정이다. 이제까지 묘목을 소형 묘목으로 소량 생산되었기 급변하는 수요시장의 대응이 불가능한 실정이다.

전국의 식재되는 조경수의 물량은 생산량에 비하여 모자랄 것으로 본다. 지금도 묘목 수입이 많아 조경수 생산업자들에 타격이 많다.

나. 생산 정보

생산과 수요 및 유통예측에 대한 정보부족으로 새로운 수종의 개발 보다는 특정수종의 과잉생산을 하고 있어, 묘목 값을 제대로 받지 못하는 실정이다. 수종이 다양하지 못하기 때문에 품귀현상으로 인한 시장 안정성이 부족하다.

생산자와 시장간에 생산·기술·가격·소비동향 등에 대한 정보교환이 부족하며, 컴퓨터를 이용한 전자상거래 등 온라인 이용 거래가 이루어지지 못하고 있다.

또 정보가 없으므로 중간상인에게 시장 독점력이 형성되는 결과를 초래할 수도 있다.

다. 운영 자금

조경수의 경우 파종 후 판매까지 평균 5년 이상 소요되어 운영자금의 압박으로 집약적인 생산이 미약하다.

고가의 대형목 위주 생산보다는 생산기간을 단축하기 위하여 관목류 및 소형목인 묘목 위주의 생산 판매가 일반적이다.

자본이 빈약하여 묘목으로 생산되어 장기간 생산체재가 되지 않는 실정이다.

라. 규격화와 안정성

앞으로 조경수도 량 적인 면에서 질적으로 수고, 근원경, 흉고직경 등 크기 위주로 가야 하는데 유통 기준 형성으로 질적 조경수 육성에는 한계가 있으며, 전체적으로 양묘방법에는 안정성은 있으나 재배관리에는 시간과 전문성이 필요 하다.

마. 새로운 품종개발

새로운 품종에 대한 조달가격 게재에는 장기간이 소요되므로 신품종 개발에 경제적·시간적인 투자를 기피하는 현상이 있어 앞으로 신품종육성을 하는데는 어려움이 있지만 신품종 육성자에게는 많은 권리와 혜택을 주어야 하며, 조달청의 고시가격과 현지에서의 가격이 달라 생산자들에 어려움이 많다.

또한 공공기관에서 발주하는 조경공사의 수종은 대부분 조달청의 가격게재 수종을 설계에 적용되어 있어 새로운 품종을 식재 할 때는 설계에 반영이 안 될 때가 많다. 이제까지는 새로운 품종은 개인적으로 외국에서 몇 본씩 변이종을 들여와 증식시켜 보급하는 경우가 많다.

외국에서 수입된 품종들은 생판신고를 하여야 하는데 그러하지 못하였다. 또 자세한 출처를 모르기 때문에 대량생산을 하여 판매되어져 새로운 품종으로 하기에는 어려운 점이 있다.

바. 직거래 활성화

생산자의 안정적인 판매보장 및 소비자의 권리 보호를 위한 직거래체계가 부족하다. 생산자와 소비자가 신뢰할 수 있는 유통체계 구축이 시급하다.

대규모 표준화 물량이 확보된 상시 전시·판매장이 부족하다.

유통 시장간 장거리 자원이동에 따른 품질저하 및 유통비용이 증가되어, 비용절감을 위한 주산지의 유통 거점구축이 시급하다.

사. 재배기술

생산자의 기술보급을 위한 교육과정이 부족하고

교육·연구 담당기관이 부족하다.

도시 주거 내 조경자원의 생육적응이 다소 어렵고, 일반인은 재배기술이 부족하여 주거공간내의 실질적인 소비수요는 저조한 편이다.

이제까지는 일반적으로 재배되는 몇 수종의 고정관념에서 새로운 수종으로 전환 되어져야 한다.

아. 원활한 수출

우리나라는 조경자원의 수출시기가 동절기에 한정되어 연중수출이 어려움이 많다. 병해충 유입방지 등을 위하여 수입국의 엄격한 식물검역 요건이 적용 되어 수출을 하는데 어려움과 그 절차에 대한 정보를 잘 알지 못하고 있다.

3. 조경수의 개발 방향

가. 질적으로 경쟁력 강화

- 주요 수종별 경영실태 분석으로 적정 경영규모 설정으로 임가의 자율적 경영규모화를 유도하여 조경수 생산단지를 지정 육성하여야 한다.
- 법인, 단체 및 일정 이상의 전업농 중심의 지원정책이 추진되어야 한다. 개별생산보다는 작목반을 법인화하여 공동생산으로 규모화·기업화 되어야 한다.
- 접목, 삽목등 무성번식으로 품종을 고정화 하여 실생묘와 정부고시 가격차별화가 되어야 한다.
- 개방화에 따른 국제적으로 경쟁력 있는 품종 개발 할 수 있는 향토수종에 주력해야 한다.
- 도시환경의 악화로 내병충성, 내한성, 내공해성 등에 강한 환경내성 수종을 선발해야 한다.

나. 기계화 경영

- 조경수자원 생산임지의 작업로 개설 지원으로 경영기반을 조성 되어야 한다.
- 노동력을 절감하기 위하여 기계화로 전환되어야 한다.

- 생산기계장비(굴삭기, 트랙터), 관정시설, 자동전정가위 이용.
- 온실 등 시설재배의 자동화·시스템화 체계로 년중 생산이 가능 하여야 한다.

다. 경영이 우수한 육성가 지원

- 주요 수종별로 경쟁력이 있는 임가를 선정, 전문가 경영컨설팅 및 정부 지원사업에 우선 선정 되어져야 한다.
- 수종별·지역별로 생산기술정보 교류 및 교육장 활용 등으로 정보를 교환 하여야 한다.
- 고가의 장기수 조경수의 생산은 장기간이 소요되므로 융자금지원을 확대할 필요가 있다.

라. 금후 조경수종 유도

지역에 맞는 수종을 선택하여 지역별로 질적으로 경쟁력 있는 수종과 생산이 지속 가능한 대량 증식으로 생산자와 소비자가 신뢰 할 수 있는 체계가 되어야 하며, 지역별로 북부, 중부, 남부 수종으로 차별화된 품종육성으로 다양하게 유도 되어야 한다.

- 조경수종 : 소나무, 전나무, 주목, 자작나무, 참나무류, 은행나무, 느티나무, 복자기나무, 마가목, 뽕나무, 층층나무, 매자나무, 화살나무, 단풍나무, 목련, 산딸나무, 쪽동백, 이팝나무, 채진목, 때죽나무, 가죽나무, 낙우송, 회화나무, 칠엽수, 향나무, 팽팽나무, 팔배나무, 피나무, 산겨릅나무, 동백나무, 배롱나무, 사철나무, 영산홍, 철쭉류, 작살나무, 털팽나무 등
- 특용수종 : 헛개나무, 복분자딸기, 음나무, 참죽나무, 옷나무, 다릅나무, 쉬나무, 두충나무, 두릅나무, 고로쇠나무, 느릅나무, 동백나무, 황칠나무, 후박나무, 마가목, 오갈피 등
- 도입수종 : 사철나무류, 스토르브스, 히말리야시다, 낙상홍, 피라칸사, 대왕참나무 등이다. 