

농촌여성 농외소득사업 실태 및 개선방향

고 정 숙 (농촌생활연구소 가정경영과)

최 현 자 (서울대 소비자학과 부교수)

신 영 숙 (농촌진흥청 생활개선과)

I. 서론

농가소득은 농업소득과 농외소득, 이전소득으로 이루어진다. 그러나 현재 우리나라 농가의 경우 대부분 농업소득은 영세한 경지규모와 농업생산성 증대의 한계, 수입개방에 따른 농산물 가격지지의 어려움 등으로 인해 지속적인 성장에는 한계가 있다. 그러므로 현실적으로 농가에서 농업소득만으로 농가경제를 꾸려가기에 부족한 것이 사실이다. 따라서 농촌여성의 농외소득 및 지위 향상을 위해 생활개선사업 차원에서 '90년부터 국비와 지방비 지원사업으로 활발하게 추진하고 있는 농촌여성 일감갓기사업은 농촌여성의 경제적 복지 향상뿐 아니라 농가경제의 안정에도 도움을 주고 있다. 즉 이전수입을 포함한 농외소득은 52.6%('99) 수준에 불과하므로 농외소득 증대가 절실히 필요한 실정이다.

그런데 우리나라의 농촌여성은 농업노동을 완전히 배제할 수 없는 형편이므로 이 사업은 농업노동과 양립이 가능한 자영업이나 사업 형태의 농외소득이어야 한다는 방침 아래 여성들의 욕구와 능력 및 지역여건을 고려하고 여성 고유의 섬세함과 성실성을 바탕으로 경영주체로서 활동할 수 있도록 추진되고 있다. 사업내용으로는 농산물을 이용한 가공·상품화 및 판매추진(산채류 건조, 기름류, 메주 및 장류, 밀반찬류, 한과류, 고춧가루, 식초 등), 지역여건을 이용한 특산품 생산 및 임가공 활동(누비제품, 삼베, 수의제조, 갈옷, 향주머니, 돗자리, 작업용 장갑 등)으로 구성되어 있다. 국비지원사업으로 '90년 5개소로 시작되어 '98년까지 총 67개소를 지원육성하고 있는데, 지원사업비도 그 동안 '90년 8백만원에서 2000년 30백만원, 금년 40백만원으로 증가하였다. 국비시범사업 육성결과 사업에 대한 호응이 좋아 도 및 시군 자체에서도 자율적으로 확대추진되어 농촌여성들이 사업의 경영자로서 능력을 발휘할 수 있는 기회도 점점 증가하여 2001년 현재 사업장의 수는 총 724개(국비사업 : 598, 지방자체사업 : 126)로 증가하였다.

이렇게 활발하게 추진되고 있는 농촌여성 일감갓기 사업에 대한 실태조사를 실시하

여 이에 대한 문제점을 분석하고 이를 토대로 효율적인 사업추진방향을 제시하고자 한다. 따라서 이것은 학문적인 이론적 연구이기보다는 현장성을 중요시한 실용성에 초점을 둔 연구임을 밝혀 둔다.

II. 연구방법 및 결과

1. 농촌여성 일감갓기사업 실태

가. 조사대상 및 방법

농촌여성 일감갓기 사업을 추진하고 있는 시군농업기술센터 담당 지도사 122명과 각 시군에서 선정한 우수사업체 대표자 140명(농산물 : 120, 비농산물 : 20)을 대상으로 '98. 6. 15 ~ 6. 30까지 농촌여성 농외소득사업 실태(운영현황, 판매방법, 연간순소득, 홍보활동, 소비자인식 등), 사업추진 성과, 사업추진시 문제점 및 건의사항 등에 대해 질문지에 의한 면접조사를 실시하였다. 아울러 9월 ~ 11월에 우수사업체에 대한 방문조사도 실시하였다.

나. 사업체 운영실태

농산물사업체 대표의 연령은 40대가 54.5%였고, 마을의 주소득 작목으로는 수도작이 51.8%로 가장 많았다. 사업추진 계기는 농가소득 증대를 위해(57.3%), 농업기술센터의 권유(35.5%)가 주를 차지하였다. 연간운영일은 9~12개월이 가장 많았으며 연간운영비는 1000만원 미만이 53.3%로 나타났다. 회원들의 참여방법은 일이 있을 때 다같이 참여하는 경우가 가장 많았고 당번을 정하는 경우도 20%에 이르렀다. 회원의 범위는 자부담을 한 경우(68.5%), 마을에 거주하는 사람(25.9%)이 주를 이루고 있었다. 참여인원은 5~8명이 가장 많았고, 이윤은 연말결산(39.1%), 월말결산(20.1%)이 많았다.

비농산물사업체 대표의 연령은 50대가 35.3%였고, 마을의 주소득 작목으로는 수도작이 64.7%로 가장 많았다. 사업을 하게 된 계기는 농가소득 증대를 위해(58.8%), 농업기술센터의 권유(23.5%)가 주를 차지하였다. 연간운영일은 9~12개월이 가장 많았으며 연간운영비는 1000만원 미만과 3000만원 초과가 가장 많았다. 회원들의 참여는 일이 있을 때 다같이 참여하거나 시간이 날 때 수시로 참여하는 경우가 가장 많았다. 회원의 범위는 자부담을 한 경우(64.7%), 마을에 거주하는 사람(35.3%)이 주를 이루고 있었다. 참여인원은 9명 이상이 가장 많았고, 이윤은 기타(35.3%), 수시결산(23.5%)이 많았다(표 1).

<표 1> 사업체 운영실태

변수	구분	빈도(%)		변수	구분	빈도(%)	
		농산물	비농산물			농산물	비농산물
사업 계기	기술센터 권유	39(35.5)	4(23.5)	계획 사전 검토	그러함	107(97.3)	17(100)
	타지역 견학	2(1.8)	1(5.9)				
	농가소득 증대	63(57.3)	10(58.8)		아 님	3(2.7)	-
	기타	6(5.4)	2(11.8)				
계		110(100)	17(100)	계		110(100)	17(100)
연간 운영일	4개월이하	32(29.4)	5(29.4)	연간 운영비	1000만 미만	57(53.3)	6(37.5)
	5~8개월	35(32.1)	2(11.8)		1000~3000	32(29.9)	4(25.0)
	9~12개월	42(38.5)	10(58.8)		3000만 이상	18(16.8)	6(37.5)
계		109(100)	17(100)	계		107(100)	16(100)
회원 참여	일이 있을시	61(55.4)	6(35.3)	이윤 배분	수시결산	12(10.9)	4(23.5)
	당번정함	22(20.0)	2(11.8)		월말결산	23(20.9)	3(17.6)
	시간날 때	7(6.4)	6(35.3)		연말결산	43(39.1)	2(11.8)
	업체고용	10(9.1)	-		분기결산	12(10.9)	2(11.8)
	기 타	10(9.1)	3(17.6)		기타	20(18.2)	6(35.3)
계		110(100)	17(100)	계		110(100)	17(100)
참여 인원	4명 이하	19(17.3)	3(17.6)	회원 범위	자부담	74(68.5)	11(64.7)
	5~8명	49(44.5)	4(23.6)		마을거주	28(25.9)	6(35.3)
	9명 이상	42(38.2)	10(58.8)		다른마을	3(2.8)	-
	계	110(100)	17(100)		기타	3(2.8)	-
계		110(100)	17(100)	계		108(100)	17(100)

다. 판매관련 실태

판매관련 사항(표 2)을 살펴보면 농산물의 주판매지역은 관내시군(45.5%)과 대도시(38.2%)가 대부분이었으며 판매방법은 주문판매(34.2%), 생산지 판매(25.1%)의 순이었다. 판로확보는 농업기술센터를 통한 경우가 가장 많았다(34%). 62.7%가 판매조직에 납품한 경험이 있었는데, 주납품처로는 농협, 직판장이 대부분이었다.

비농산물의 주판매지역은 관내시군(52.9%)과 대도시(29.4%)가 대부분이었으며 판매방법은 주문판매(26.8%), 생산지 판매(24.4%)의 순이었다. 판로는 홍보활동과 직접 소개를 통하여 확보한 경우가 많았다. 50%가 판매조직에 납품한 경험이 있었는데, 주납품처로는 농협, 직판장이 대부분을 차지했다.

<표 2> 판매관련 사항

변수	구분	빈도(%)		변수	구분	빈도(%)		
		농산물	비농산물			농산물	비농산물	
주판매 지역	관내시군	50(45.5)	9(52.9)	운송 방법	사업체 차	58(52.7)	8(50.0)	
	도내	14(12.7)	3(17.6)		기술센터차	17(15.5)	-	
	대도시	42(38.2)	5(29.4)		영업용차	3(2.7)	3(18.8)	
	해외수출	1(0.9)	-		거래처차	6(5.5)	4(25.3)	
	기타	3(2.7)	-		우편택배	24(21.8)	-	
						기타	2(1.8)	1(6.3)
계		110(100)	17(100)	계		110(100)	16(100)	
판매* 방법	주문판매	94(34.2)	11(26.8)	판로 확보	직접소개	28(26.4)	5(29.4)	
	생산지판매	69(25.1)	10(24.4)		기술센터	36(34.0)	4(23.5)	
	소비지판매	31(11.3)	4(9.8)		홍보활동	11(10.4)	6(35.3)	
	도매점납품	32(11.6)	8(19.5)		기타	31(29.2)	2(11.8)	
	농협납품	29(10.5)	4(9.8)					
	상설판매장	20(7.3)	4(9.8)					
계		275(100)	41(100)	계		106(100)	17(100)	
판로 개척 애로	품질	11(10.0)	2(11.8)	판매 조직 납품	했음	69(62.7)	8(50.0)	
	가격	41(37.3)	3(17.6)		안했음	41(37.3)	8(50.0)	
	거래조건	40(36.4)	8(47.1)					
	기타	18(16.3)	4(23.5)					
계		110(100)	17(100)	계		110(100)	16(100)	
납품처	농협	33(49.3)	4(50.0)	납품 경로	대표자	32(46.3)	5(62.5)	
	백화점	6(8.9)	-		판매자	7(10.1)	1(12.5)	
	직판장	19(28.4)	3(37.5)		기관연결	26(37.7)	2(25.0)	
	기타	9(13.4)	1(12.5)		기타	4(5.9)	-	
계		67(100)	8(100)	계		69(100)	8(100)	

* : 복수응답

라. 홍보 및 사업성과

농산물사업체 응답자의 87.3%가 홍보경험이 있다고 하였는데, TV, 라디오, 인쇄물, 전시회 및 행사를 통해 종합적으로 하는 경우가 34.3%에 이르고 있었다. 홍보효과로는 82.3%가 좋았다고 응답했으며 제품이 알려지고 판매량이 증가했다고 답하였다. 1인당 연평균소득은 409만원이었으며 주로 생활비와 저축에 사용하는 것으로 나타났다. 사업 추진 후 보람된 점으로는 소득증가, 전문기술 및 경영기술 습득 순으로 나타났다. 비농

산물사업체 응답자의 88.2%가 홍보경험이 있다고 하였는데, TV, 라디오, 인쇄물, 전시회 및 행사를 통해 종합적으로 하는 경우가 40%에 이르고 있었다. 홍보효과로는 80%가 좋았다고 응답했으며 제품이 알려지고 판매량이 증가했다고 답하였다. 1인당 연평균소득은 230만원이었으며 주로 생활비에 사용하는 것으로 나타났다. 사업추진 후 보람된 점으로는 소득증가, 주민단합 순으로 응답하였다(표 3).

<표 3> 사업성과

변수	구분	빈도(%)		변수	구분	빈도(%)	
		농산물	비농산물			농산물	비농산물
사업 현황	흑자	45(42.1)	9(52.9)	1인당	300만미만	49(49.0)	11(68.8)
	현상유지	59(55.1)	8(47.1)	연간	300~600만	37(37.0)	4(25.1)
	적자	3(2.8)	-	소득	600만초과	14(14.0)	1(6.3)
계		107(100)	17(100)	계		100(100)	16(100)
수입금 사용처	자녀학비	15(13.9)	2(11.8)	보람된점	소득증가	53(48.6)	8(47.1)
	생활비	49(45.4)	11(64.7)		전문기술	17(15.6)	2(11.8)
	영농비	18(16.7)	-		경영기술	17(15.6)	1(5.9)
	저축	21(19.4)	2(11.8)		주민단합	13(11.9)	4(23.5)
	기타	5(4.6)	2(11.8)		기타	9(8.3)	2(11.8)
계		108(100)	17(100)	계		109(100)	17(100)

마. 사업추진시 애로사항

사업추진시 애로사항으로는 농산물사업체는 판로확보와 허가취득시 많은 어려움이 있는 반면에 비농산물사업체에서는 판로확보와 제품운송, 작업장소 확보 면에서 어려움을 겪는 것으로 나타났다.

바. 사업담당 지도사 조사결과

농촌여성 일감깃기사업 담당지도사 의견조사 결과 주관적으로 사업을 평가할 때 72.3%가 잘되는 편이라고 답했다. 운영이 잘되는 이유로는 적절한 업종선정, 사업대표자의 열성, 주민의 단합 순으로 응답한 반면 폐업하거나 부진한 이유로는 주민참여 저조, 부적절한 업종 선정, 판로문제 등의 순으로 응답했다. 중앙단위 지원사항으로 판로알선, 자금확대 지원, 정보제공 순으로 답했으며, 공동브랜드 제작 지원을 원하고 있었다. 재투자형식으로는 63.4%의 응답자가 용자지원이 바람직하며, 대부분 포장개선과 기계구입에 재투자가 요구되는 것으로 나타났다.

사. 우수사업체 사례조사 결과

많은 일감갓기우수사업체 사례 중 4개소에 대한 조사결과를 다음과 같이 소개한다.

(1) 장 류

구 분	내 용
생산제품	재래 메주, 간장, 된장, 고추장, 청국장
생산지역	경기도 이천시 모가면 서경리
사업추진	<ul style="list-style-type: none"> ○ '92년 도비지원 사업으로 시작(1,200만원 보조, 2,500만원 자부담) ○ '97년, '98년 전통식품 시설개선비와 포장 개선비를 지원받아 11,750만원 재투자(발효실, 향아리 보관소, 가공실 설치, 포장개선)
운영상황	<ul style="list-style-type: none"> ○ 참여인원 : 7명 ○ 사업대표자가 운영을 책임지고 있으며 회원들은 일이 있을 때 조를 편성해 참여함 ○ 콩을 구입할 때 회원농가의 콩은 시중가격보다 가마당 5~6만원씩을 더 산정해 구입함 ○ 판매가격 : 된장 6,000원/kg, 고추장 10,000원/kg 간장 8,000원/1.8ℓ ○ 연매출액 10,000만원, 1인당 순수익 : 1,000만원
판로확보 및 주요판매처	<ul style="list-style-type: none"> ○ TV, 라디오, 신문 이용, 관내외 각종 행사 참여 ○ 직접재배 국산콩이용 주문판매, 이천시내 호텔 한식당, 전문한식점

(2) 건강식품

구 분	내 용
생산제품	호박랑, 대추랑, 생취수, 토종흑염소탕
생산지역	충청북도 제천시 봉양면 부전1리
사업추진	<ul style="list-style-type: none"> ○ 산간전작지대로 호박이 많이 생산됨 ○ '96년 국비지원 사업으로 시작(2,000만원 보조, 1,330만원 자부담)
운영상황	<ul style="list-style-type: none"> ○ 참여인원 : 4명 ○ 사업대표자(김숙자)가 운영을 책임지고 있으며 회원들은 일이 있을 때 다같이 참여함 ○ 이익은 월말 결산 ○ 판매가격 <ul style="list-style-type: none"> - 호박랑, 대추랑, 생취수 상자(300ml × 20봉지)당 10,000원 ○ 연매출액 7,000만원, 1인당 순수익 : 900만원
판로확보 및 주요판매처	<ul style="list-style-type: none"> ○ TV, 라디오, 신문 이용, 관내외 각종 행사 참여 ○ 주문판매, 직판
건의사항	<ul style="list-style-type: none"> ○ 추가지원 ○ 일감갓기제품 공동브랜드화

(3) 한과류

구분	내 용
생산제품	칠갑산 구기자 한과(200g, 1kg, 1.5kg, 2kg, 바구니 小·大)
생산지역	충남 청양군 비봉면 관산리
사업추진	<ul style="list-style-type: none"> ○ 구기자 주산단지에 위치함 ○ '94년 도비지원 사업으로 시작(800만원 보조, 1,013만원 자부담) ○ '96. 2 전통식품 지정업체 선정 자금지원(1억 8천만원) 제2공장 신축 ○ 구기자 한과 영농조합 법인 설립 ○ '96. 5 포장개선사업 지원(3,000만원) : 포장제작 7중 ○ '97. 9 충남도지사 추천 특산물 인증 획득 ○ '98. 8 전국 우편판매 실시
운영상황	<ul style="list-style-type: none"> ○ 참여인원 : 5명 ○ 사업대표자(신춘자)가 운영을 책임지고 있으며 성수기에는 회원들이 모두 참여하고 비수기에는 조를 짜서 참여 ○ 작업 참여 회원의 경우 1일 15,000원 지급 ○ 판매가격 : 3,000원/200g, 13,000원/1kg, 20,000원/1.5kg, 25,000원/2kg, 바구니(小) 30,000원, (大) 50,000원 ○ 연매출액 30,000만원, 1인당 순수익 : 2,000만원
판로확보 및 주요판매처	<ul style="list-style-type: none"> ○ TV, 라디오, 신문 이용, 관내의 각종 행사 및 농협장터 참여 ○ 군내 농수축협 매장 및 휴게소, 대도시 백화점 및 도매상, 개인 주문판매, 우편판매
애로사항	○ 저장조건 및 반죽 후 건조 기술 문제

(4) 장례용품

구분	내 용
생산제품	고성 장례용품(삼베 수의, 명주 수의)
생산지역	경상남도 고성군 고성읍 교사리
사업추진	<ul style="list-style-type: none"> ○ 고성읍 농협의 장례사업 활성화 ○ '94년 도비지원 사업으로 시작(1,000만원 지원, 200만원 자부담)
운영상황	<ul style="list-style-type: none"> ○ 참여인원 : 6명 ○ 사업대표자(유두옥)가 전체 운영하고 회원들은 각자 집이나 사업장에서 작업함 ○ 판매가격 <ul style="list-style-type: none"> - 삼베수의 : 25만원~47만원, 명주수의 : 28만원 ○ 연매출액 6,500만원, 1인당 순수익 : 425만원
판로확보 및 주요판매처	<ul style="list-style-type: none"> ○ TV, 라디오, 신문 이용, 관내의 각종 행사 참여 ○ 고성농협, 사천농협, 삼천포농협 납품, 개인 주문판매
애로사항 및 건의사항	<ul style="list-style-type: none"> ○ 재료조달의 어려움 ○ 사업확대를 위한 추가자금 지원 요망

2. 농촌여성 일감갓기사업의 성과 및 문제점

가. 사업성과

(1) 경제적인 측면

- 농가소득 증대 : 1인당 연평균순소득(농산물 : 409만원, 비농산물 : 230만원)
- 농산물의 부가가치 향상

(2) 경제외적인 측면 : 농촌여성의 욕구 충족 및 잠재력 개발

- 경영자로서의 능력 개발 및 자긍심 향상
- 여성 자신의 통장 소유 및 현금보유를 통한 금전관리 능력 향상
- 농산물가공 및 비농산물 생산 기술 습득 기회 제공
- 전통의 맛을 살린 농산물 가공으로 전통식품의 계승 발전
- 마을 주민의 단합 계기 조성 및 지역사회 활력 제공

나. 사업추진상 문제점

- (1) 사업계획 수립 미흡 및 사업대표자의 경영능력 부족
- (2) 사업 운영자금 부족
- (3) 제품의 생산 및 포장기술 부족
- (4) 제품의 판로 확보 미흡 및 홍보 부족

3. 농촌여성 일감갓기사업의 효율적인 추진 방향

가. 시군 단위

- 적절한 업종 선정과 철저한 사전조사 및 추진계획 수립, 자매제품을 지속적으로 개발
- 사업계획서 작성후 시군청에 종합민원 신청으로 처리기간 단축(농지전용 허가, 건축물 신축, 공장 설립 허가, 식품제조 영업 허가, 식품첨가물 허가, 폐기물 처리 등)
- 사업추진자문위원회를 유관기관 합동으로 구성하여 다양한 지원체계 구축
 - 농업기술센터 : 생산기술 지도
 - 농협시군지부 : 사업비 저리 융자
 - 지역 농축협 : 연쇄점에 일감제품 판매장 확보
 - 시·군청 산업진흥과 : 포장비 및 판로확보, 위생과 : 식품관련 인허가
- 법적 규제 및 지원사항 파악 및 사업인허가 취득 후 사업 실시
- 추가자금의 지원 : 기반조성후 연차적 재투자자금 지원(행정기관 연계).

- 소비자 신뢰도 제고
 - 품질인증 마크 획득 및 포장개선
 - 위생적인 생산 처리 및 철저한 사후 품질관리
 - 농촌여성 일감갓기 사업 공동브랜드 제작 활용
- 일감갓기 사업장 홈페이지 구축 및 전자상거래 이용 확대 방안 강구
- 지속적인 홍보와 출향인사 활용, 도농직거래 및 다양한 유통망을 통한 판로 확보
- 사업발전도에 따라 부업형과 기업형으로 차별화 육성

나. 중앙·도 단위

- 제품의 품질향상을 위한 생산기술 교육 및 수익성 제고를 위한 경영기술 교육 실시
- 일감갓기제품에 대한 공동브랜드 제작으로 소비자의 인지도 향상과 신뢰도 제고
- 발전가능성 있는 사업장에 대해 추가 지원(시설 및 기자재 보완, 제품 개발, 포장 개선비 등)
- 기술 및 정보의 상호교류를 위한 품목별 공동협의체나 경영전략 협의회 조직
- 일감갓기사업제품의 상설판매장 설치 확대 및 생산자와 소비자를 위한 정보제공, 홍보 강화

Ⅲ. 결론 및 제언

'90년부터 농촌여성의 농외소득 및 지위 향상을 위해 생활개선사업 차원에서 추진하고 있는 농촌여성 일감갓기사업의 효율적인 추진 방향 설정을 위하여 시군 농업기술센터의 농촌여성 일감갓기사업 담당 생활지도사와 농산물사업체 대표자와 비농산물사업체 대표자에 대한 설문조사를 실시하여 사업추진 현황, 성과 및 문제점, 건의사항을 파악하였다.

아울러 우수사업체에 대한 방문사례조사도 실시하였는데, 사업의 성공적인 추진을 위해서는 적절한 사업선정, 담당지도사의 헌신적인 지도(예 : 김포시, 청양군, 울진군)와 사업대표자의 열성이 중요한 것으로 나타났다. 조사결과를 토대로 농촌여성 농외소득사업의 효율적 추진 방향을 각급 단위별로 제시한 바, 정착단계에 있는 농촌여성 일감갓기사업이 좀더 활성화되어 농촌여성이 자신의 능력을 발휘하고 지위도 향상되며 농가경제에도 큰 보탬이 되도록 관련기관의 지속적인 지도와 관심, 확대지원이 요구된다. 그리고 농촌여성 일감갓기 사업에서 생산된 제품이 도시소비자에게 직거래를 통한 거래가 활발하게 이루어져 농가의 농외소득이 증대되는 동시에 믿을 수 있는 농산가공품을 쉽게 구입할 수 있는 다양한 유통경로와 방법(예 : 상설판매장의 설치)의 확대

개발이 시급하다. 그러므로 쌀의 전면적인 개방을 앞두고 예측되는 농촌의 문제는 농촌 주민만의 문제에 국한된 것이 아니므로 안전한 먹거리를 생산하고 전통적인 문화 계승 발전을 통해 농업과 농촌의 다원적 기능이 중요시되는 시점에서 학계와 유관기관 정책 부서 나아가 국민의 관심과 지원이 절실히 필요하므로 종합적인 시각에서 이 사업을 확대발전시킬 수 있는 후속연구가 이루어지길 기대한다.

참고문헌

1. 김종숙(1994). 농가소득 향상을 위한 여성의 역할, 우리농산물 먹기 실천교육 교재
2. 농촌진흥청(1994). 농촌여성일감맞기사업 평가보고서
3. 농촌진흥청(2001). 농촌여성 소득원 사업 고객만족 전략 연찬회 교육자료
4. 이동필(1998). 농외소득원 개발과 농촌여성 일감맞기 사업의 활성화, 농촌생활과학 19(4)
5. 한국여성농민연구소(1997). 여성농민 농가소득 증대를 위한 조사 연구