

도정주요시책 외부평가(II)
여성농업인 소득원
개발지원 방안

2004



전북발전연구원
JEONBUK DEVELOPMENT INSTITUTE

전발연 2004-R-10

도정주요시책 외부평가(II)
여성농업인 소득원 개발지원 방안

2004



전북발전연구원
JEONBUK DEVELOPMENT INSTITUTE

연구진

연구책임 이 승 형 • 전북발전연구원 연구위원
연구원 나 상 균 • 전북발전연구원 연구위원
형 영 주 • 전북발전연구원 연구위원

이 보고서의 내용은 연구진의 견해로서
전라북도의 정책과는 다를 수도 있습니다.

요약 및 정책건의

I. 연구의 개요

1. 평가의 필요성 및 목적

1) 평가의 필요성

- 여성농업인 소득원 개발 지원사업은 농촌 부존자원을 활용한 부가가치 창출 및 관광자원화 사업과의 연계를 목표로 지원되는 사업
- 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 추진사항을 중심으로 객관성 및 타당성 있는 평가가 필요하고, 이를 통해 사업 추진상의 문제점을 발견, 개선하도록 함으로써 지원사업의 효율성을 증대

2) 평가의 목적

- 평가를 통하여 문제점을 도출하고 개선방안을 제시함으로써 전라북도 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 운영실태를 분석하여 향후 계획수립 및 운영과정에 기여

2. 여성농업인 소득원개발지원 사업 내용

1) 사업목적과 범위

- 부족한 농업노동력을 충원하는 보조 노동력이었던 여성노동력을 경제활동에 연결시켜, 지역 내의 부존자원 및 자가, 혹은 마을에서 생산되는 농산물의 일부를 가공하여 부가가치를 높게 하여 판매함으로써 농가소득의 보완·증대에 직접적으로 기여함으로써 농가생활의 질 향상을 도모하는 데 그 목적과 의의를 두고 있음
- 사업범위는 사업주체인 농가가 거주하고 있는 마을에 사업장을 설치하고, 해당 지역에서 생산된 농수산물을 주원료로 하며, 가공·생산·상품화 작업이 해당 지역 거주자(농어민)들에 의해서 행해지는 사업과 이와 연계된 음식, 놀이, 생

활도구 제작 및 사용 등의 전통문화 체험, 농촌체험과 같은 사업까지 포함

2) 사업 지원내용

- 농촌여성이 경영주체가 되어 운영하는 사업으로서 전통식품을 생산하고자 하는 마을이 해당되고 지원내용은 시설, 기술, 판매, 교육 등에 지원
- 2004년의 소득원 개발사업은 6개 지역에 사업비 1억 9천만 원(지원 1억 8천만 원 자비 1억원)이 지원되었음

II. 정책건의

1. 사업 운영의 문제점

- 사업자선정과정에서 서류상의 기본요건만 갖추면 사업자격이 주어지게 되어 신청인의 사업수행능력과 관리 경영능력에 대한 평가가 부족
- 지원업체들에 대한 적절한 경영평가에 근거하여 우수업체를 선별하고 이에 대해 집중지원하고 불량업체는 조속히 정리하는 시스템 부재
- 가공·생산·작업 등에 대한 기술과 사업장의 회계, 경영, 판매, 그리고 경영마인드 등의 분야가 빠르게 변화하고 있지만 운영자에 대한 교육·훈련 프로그램 부재

2. 사업운영의 개선 방향

- 여성농업인 소득원 개발 지원사업에 대한 행정관리업무(지원/감독업무로부터 품질검사, 안전성검사에 이르기까지)를 농림부로 일원화하여 일관성 있는 행정이 이루어지도록 함
- 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 의의와 목적에 대한 올바른 이해와 자긍심을 갖도록 하기 위한 지도공무원 및 사업대표자에 대한 교육프로그램 개발이 필요
- 구매, 판매, 신상품정보, 신기술 개발, 국제시장 정보 등 경쟁력강화를 위하여 필요한 정보에 쉽게 접근할 수 있는 인프라(컴퓨터 네트워크 또는 뉴스레터 등)의 제공이 필요

- 신규 지원 사업체가 창업 이후 자생력을 갖추기까지 자본이나 경영기술, 생산 기술면에서 후원해 주는 유아산업 인큐베이터시스템의 도입이 필요
- 제품화된 상품에 대해 공인기관에서 품질인증을 지원제도 마련
- 전통식품 및 지역 소재 자원을 활용한 상품의 발굴 및 재현, 신제품개발에 대한 지원이 필요
- 중소기업의 창업자로서의 소양을 갖출 수 있는 경영기법과 재무관리, 인력관리, 구매/판매관리, 고객관리 등에 대한 교육 훈련 실시
- 제품 홍보 측면에서 단독으로 할 수 있는 인적 물적 자원이 부족한 만큼, 적은 부담으로 지속적으로 공동 홍보할 수 있는 방법의 강구

목 차

제 1 장 연구의 개요	1
제 1 절 평가의 필요성 및 목적	3
1. 평가의 필요성	3
2. 평가목적	4
제 2 절 평가의 범위 및 방법	4
1. 평가의 범위	4
2. 평가방법	5
제 2 장 여성농업인 소득원 개발사업 추진상황	7
제 1 절 농촌여성의 농외소득활동 유형과 경제적 기여	9
1. 농촌여성의 소득증대 활동 유형	9
2. 농촌여성의 농외소득활동의 경제적 기여	9
제 2 절 여성농업인 소득원 개발지원 사업 추진	10
1. 사업추진 배경	10
2. 사업의 목적과 범위	11
3. 추진방향	12
4. 사업추진체제 및 지원내용	13
제 3 장 여성농업인 소득원 개발 지원사업 평가	15
제 1 절 사업추진 성과와 실태분석	17
1. 사업추진 개황	17
2. 전라북도 사업추진실적(01-03년)	18
3. 사업추진내용(2004년)	20
제 2 절 개별사업 추진내용	22
1. 기능성 쌀된장 가공사업	22
2. 용산 칠팔엿 생산 사업	28
3. 지리산 뱀사골 찰כות감 사업	35
4. 콩가공 사업	41
5. 도라지 정과 사업	47
6. 절임채소 사업	53

제 3 절 사업 참여자 만족도 조사결과	59
1. 조사 설계 및 표본특성	59
2. 조사결과	59
3. 설문조사 분석 결과	64
제 4 절 사업추진상의 문제점(현장 점검결과)	65
제 4 장 여성농업인 소득원 개발사업의 개선 방안	67
제 1 절 기본전략과 개선방향	69
1. 기본 전략	69
2. 개선방향	69
제 2 절 사업체의 경쟁력 제고 방안	71
1. 경영구조의 개선	71
2. 시장경쟁력의 강화	73
제 5 장 결론 및 정책건의사항	77
제 1 절 결 론	79
제 2 절 정책 건의사항	82
■ 참고문헌	83
■ 부 록	87

표 목 차

<표 1-1> 평가 대상 사업체 현황	6
<표 1-2> 사업비 및 사업내용	6
<표 3-1> 농촌일감갓기 사업내용	17
<표 3-2> 연차별 사업량 및 사업비	18
<표 3-3> 연차별 소득원개발 사업내용	19
<표 3-4> 사업 활성화를 위한 지원사업현황	19
<표 3-5> 사업추진내용(2004)	20
<표 3-6> 연차별 소득원개발 사업내용	20
<표 3-7> 사업 활성화를 위한 지원사업현황	21
<표 3-8> 양등 마을의 일반적 현황	22
<표 3-9> 양등 마을의 경지 규모 및 주 작목	22
<표 3-10> 양등 마을 내 주민 조직현황	23
<표 3-11> 쌀된장 사업의 월별 주요 사업일정	24
<표 3-12> 쌀된장사업 추진실적	25
<표 3-13> 쌀된장 사업비 총괄	26
<표 3-14> 쌀된장사업의 소득 분석	27
<표 3-15> 쌀된장사업의 생산 판매 현황	27
<표 3-16> 대동 마을의 일반적 현황	28
<표 3-17> 대동 마을의 경지 규모 및 주 작목	28
<표 3-18> 대동 마을 내 주민 조직현황	29
<표 3-19> 찹쌀엿사업 월별 주요 사업일정	30
<표 3-20> 찹쌀엿사업 추진실적	31
<표 3-21> 찹쌀엿사업비 총괄	33
<표 3-22> 찹쌀엿사업 소득 분석	33
<표 3-23> 찹쌀엿 생산 판매 현황	34
<표 3-24> 부운/내령 마을의 일반적 현황	35
<표 3-25> 부운/내령 마을의 경지 규모 및 주 작목	36
<표 3-26> 부운/내령 마을 내 주민 조직현황	36
<표 3-27> 찰곶감사업 월별 주요 사업일정	38
<표 3-28> 찰곶감사업 추진실적	38

<표 3-29> 찰콧감사업비 총괄	40
<표 3-30> 찰콧감사업 소득 분석	40
<표 3-31> 찰콧감 생산 판매 현황	40
<표 3-32> 부동 마을의 일반적 현황	41
<표 3-33> 부동 마을의 경지 규모 및 주 작목	41
<표 3-34> 부동 마을 내 주민 조직현황	42
<표 3-35> 콩가공사업 월별 주요 사업일정	43
<표 3-36> 콩가공사업 추진실적	44
<표 3-37> 콩가공 사업비 총괄	45
<표 3-38> 콩가공사업 소득 분석	45
<표 3-39> 콩가공 생산 판매 현황	46
<표 3-40> 교동마을의 일반적 현황	47
<표 3-41> 교동마을의 경지 규모 및 주 작목	48
<표 3-42> 교동마을 내 주민 조직현황	48
<표 3-43> 도라지정과 사업 월별 주요 일정	49
<표 3-44> 도라지정과 사업 추진 실적	50
<표 3-45> 도라지정과 사업비 총괄	51
<표 3-46> 도라지정과사업 소득 분석	52
<표 3-47> 도라지 정과 생산 판매 현황	52
<표 3-48> 사기 마을의 일반적 현황	53
<표 3-49> 사기 마을의 경지 규모 및 주 작목	53
<표 3-50> 사기 마을 내 주민 조직현황	54
<표 3-51> 절임채소사업 월별 주요 사업일정	55
<표 3-52> 절임채소사업 추진실적	56
<표 3-53> 절임채소사업비 총괄	57
<표 3-54> 절임채소사업 소득 분석	58
<표 3-55> 절임채소 생산 판매 현황	58
<표 3-56> 사업계획의 농촌현실성	59
<표 3-57> 사업의 계획성	60
<표 3-58> 농촌여성사업으로서의 적합성	60
<표 3-59> 사업목적의 달성도	60
<표 3-60> 예산편성 및 지출의 합리성	61
<표 3-61> 시설의 이용과 관리의 적절성	61
<표 3-62> 생산품목 선정의 적절성	61

<표 3-63> 담당부서의 관심도	62
<표 3-64> 농가 수입	62
<표 3-65> 사업비 예산	62
<표 3-66> 사업 추진 절차 만족도	62
<표 3-67> 마을자원의 활용도	63
<표 3-68> 마을주민의 호응도	63

그림 목 차

<그림 2-1> 사업추진체제	13
<그림 3-1> 쌀된장 사업장 개장식 및 사업장 내부	24
<그림 3-2> 황토발효실	25
<그림 3-3> 참쌀엿 사업장 내·외부	30
<그림 3-4> 참쌀엿 생산과정(엿 늘이기와 자르기)	31
<그림 3-5> 참쌀엿 완성품	32
<그림 3-6> 꽃감사업 마을 전경	36
<그림 3-7> 꽃감 사업장 개장식 및 꽃감 말리기	39
<그림 3-8> 찰꽃감 완성품	39
<그림 3-9> 김제 부동 마을 전경	41
<그림 3-10> 콩가공 사업장 내·외부	43
<그림 3-11> 도라지정과 사업장 전경	47
<그림 3-12> 도라지정과 작업 장면과 완성품	50
<그림 3-13> 절임채소 사업장 전경 및 작업 현장	55
<그림 3-14> 절임채소 제품 출하장면 및 완성품	56

제 1 장

연구의 개요

- 제 1 절 평가의 필요성 및 목적
- 제 2 절 평가의 범위 및 방법

제 1 장 연구의 개요

제 1 절 평가의 필요성 및 목적

1. 평가의 필요성

국민의 여가활동 패턴변화와 주 5일 근무제 도입에 따른 여가시간의 증대 등 여러 가지 요인들로 인하여 전통문화 및 자연체험 기회제공의 장으로서 농촌이 재인식되고 있으며, 여성농업인 소득원 개발 지원사업은 농촌 부존자원을 활용한 부가가치 창출 및 관광자원화 사업과의 연계를 목표로 진행되고 있다. 또한 최근 도시민들의 농촌에 대한 향수가 확대되어 농촌을 찾는 발걸음이 잦아지면서 이들이 소비하는 활동을 통해 농촌주민의 삶의 질을 향상시키고 발전을 도모하는 농촌여성의 소득사업이 확대되고 있다.

하지만 최근 각 자치단체별로 농촌여성의 소득사업을 경쟁적으로 지원하고 발굴하고 있어, 이에 대한 문제점과 개선방안을 강구하는 것이 필요하다. 따라서 농촌지역의 소득사업을 위한 상품개발 의욕을 고취하고 농촌여성의 소득증대를 추구하기 위하여 지원하는 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 사업내용을 검토하여 보다 내실 있는 사업이 되도록 유도해야 한다. 즉 전라북도에서 추진하고 있는 여성농업인 소득원 개발지원사업을 평가하여 주민의 다양한 의견수렴과 문제점을 도출하고 그 개선방향을 제시하여 사업을 도민 중심으로 시행하는 행정서비스의 질을 높이고자 하는 방안이 필요하다.

따라서 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 행정에서의 추진사항 및 사업체의 추진사항을 중심으로 객관성·타당성 있는 평가가 필요하고, 이를 통해 사업 추진상의 문제점을 발견, 개선하도록 함으로써 행정의 민주성과 효율성을 증대하는 것은 매우 중요한 일이다.

2. 평가목적

여성농업인 소득원개발 지원사업은 농촌전통문화의 고유한 자원을 발굴·보전하여 도시민들이 활용할 수 있는 제품을 생산·판매함으로써 농촌생활의 활력 제고 및 도농교류에 기여할 수 있는 매력과 이미지가 있는 농촌마을을 조성하는 것과 연계된다.

마을의 주변에 다양한 전통문화 유산을 보유하고 여성들이 농업활동이 활발한 지역을 사업의 대상지로 선정하였기 때문에 마을의 잠재력을 발굴하여 농촌생활의 활력을 높이고, 도농교류에 기여할 수 있는 매력 있는 마을로 발전시켜 모범적인 농촌발전상으로 조성하여야 한다.

따라서 본 평가의 목적은 농촌여성의 소득을 증대시키기 위해서 시행되는 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 사업의 만족도를 파악하고 문제점을 도출하여 이에 따른 여성농업인 소득원개발 지원사업의 개선점과 향후 발전방안을 제시하는 것이다.

평가를 통하여 문제점을 도출하고 개선방안을 제시함으로써 전라북도 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 실효성과 효율성을 높이고 여성농업인 소득원개발 지원사업 전반에 대한 추진과정 및 운영실태를 분석하여 향후 계획수립 및 운영과정에 도움이 되도록 하고자 한다. 평가의 전문성 확보와 객관성 있고 공정성 있는 평가를 통하여 사업추진체계를 개선하여 도정에 환류 하고자 한다.

제 2 절 평가의 범위 및 방법

1. 평가의 범위

1) 고객 중심적인 업무평가

1차 평가는 사업의 직접 수혜자인 농촌주민들과 또는 참여 관계인 또는 주변 주민등에 대하여도 시책에 대해 의견조사 한다. 2차 평가는 공급자 위주가 아닌 소비자(도민) 위주의 평가가 되도록 현장 방문조사, 서면조사 등 다양한 방법으로 행정 서비스의 효과성, 대응성, 형평성 등을 평가하였다.

2) 성과 중심적 업무평가

과거 단순한 실적평가 위주에서 도정업무 추진에 따른 타당성 및 능률성, 효과성 위주의 평가가 되도록 성과중심으로 평가하였다. 업무추진에 따른 행정서비스의 제공 실적은 물론 행정서비스가 추구하는 목적달성도를 평가함으로써 행정서비스의 질과 효율성을 높이도록 하였다.

3) 행정기관의 능력강화를 위한 시책평가

주요업무에 대한 획일적인 실적 및 통제차원의 평가에서 동기 부여적인 측면으로 평가하고, 각 사업에 대한 현재의 상황, 사업목표 설정, 추진과정 등 각 부문에 대한 장·단점을 파악하고 문제점을 보완하여 차기사업에 반영토록 하고 사업의 전반적인 추진에 대한 능력을 강화하는 기회를 제공하였다.

2. 평가방법

과업지시서와 사업계획을 기본으로 하여 평가에 대한 세부평가 지표와 측정방법을 설계하여 평가하였다. 사업추진실태에 대한 문제점을 도출하여 개선책을 마련하여 도정 환류를 통한 전라북도에서 추진하고 있는 지원사업의 발전방안을 제시하였다.

시·군의 여성농업인 소득원개발 지원사업에 대한 추진과정과 현황을 전반적으로 분석하여 문제점을 발굴하고 개선방안을 제시하였다. 6개 평가대상 사업에 대한 전반적이고 개괄적인 평가를 실시하되 사업별로 보다 심도 있는 평가를 실시하였다.

평가대상업무는 2004년 1월 1일~2004년 12월 30일 까지 추진실적을 중심으로 하되, 2003년도에 추진된 업무도 평가에 최대한 반영하고 2005년 1월 이후 추진되는 업무 평가가 필요하다고 판단되는 경우에 평가를 실시하였다.

- 사업량 : 6개소
- 사업비 : 190,000천원 (지원 180,000, 자비 10,000)
- 사업지역 : 군산시, 익산시, 남원시, 김제시, 완주군, 임실군

평가 대상 사업체의 현황은 <표 1-1, 1-2>와 같다.

<표 1-1> 평가 대상 사업체 현황

사업지역	사업명	생산제품	참여인원	대표자
군산시 옥구읍 수산리 양등	기능성쌀된장	함초쌀된장 함초 보리된장 멸치된장 등	5명	김옥례
익산시 황등면 용산리 대동	참쌀엿 생산	참쌀엿, 조정	5명	김정순
남원시 산내면 부운리	곶감생산	곶감	8명	신경희
김제시 검산동 산동 부동	콩가공	두부	5명	강현숙
완주군 구이면 계곡리 교동	도라지가공	도라지정과	1명	채순종
임실군 신덕면 신흥리	절임채소	절임배추	14명	이진수

<표 1-2> 사업비 및 사업내용

시군	사업비 (천원)			작업장	사업내용
	계	지원	자부담		
군산	40,543	30,000	10,543	60평신축	-가공기구 및 집기 구입 - 장 담그기 체험장 운영 - 메주콩 계약재배 등
익산	40,000	30,000	10,000	20평	- 가공기계구입 당화기, 착즙기, 새김기 등 - 포장지 제작
남원	31,000	30,000	1,000	20평	- 건조시설 및 기자재 구입 박피기 외 2종 - 저온저장고 보수, 포장박스
김제	32,000	30,000	2,000	30평	- 두부 자동화 설치 - 작업장 기구시설 설치
완주	33,375	30,000	3,375	-	- 작업장 보완 설비 - 기자재 구입
임실	40,085	30,000	10,085	30평	- 생산시설 설치
총계	217,003	180,000	37,003		

제 2 장

여성농업인 소득원 개발사업 추진상황

- 제 1 절 농촌 여성의 농외소득활동
유형과 경제적 기여
- 제 2 절 여성농업인 소득원
개발지원 사업 추진

제 2 장 여성농업인 소득원 개발사업 추진상황

제 1 절 농촌여성의 농외소득활동 유형과 경제적 기여

1. 농촌여성의 소득증대 활동 유형

농촌여성이 할 수 있고, 또한 현재도 많이 하고 있는 농가소득 증대를 위한 활동은

- 첫째, 시장경제와 직접 연결되는 생산 활동인 농업노동을 통하여 농업소득을 높이거나, 농외소득활동을 통하여 농외소득을 늘리는 직접적인 소득증대방안
- 둘째, 가계운영 및 가사활동, 효과적인 자원관리 등을 통한 가정관리의 질을 높이는 간접적인 소득 증대방안으로 구분

그리고 직접적인 소득증대 방안인 농외소득 활동은 임·수산물 채취, 자영서비스업, 가내수공업, 행사·노점 및 기타서비스업 등의 농외사업과 농외취업으로 분류할 수 있다.

2. 농촌여성의 농외소득활동의 경제적 기여

농촌여성의 농외소득 활동은 여러 가지 취약점과 불안정한 구조를 가지고 있음에도 불구하고 농가경제에 기여하는 바가 크다.

우선 불안정한 농업소득을 보충하여 농가에 안정적인 소득을 제공해 주며 농한기 노동력의 효과적인 사용으로 전체농가소득을 증대시키고 특히 농업노동 참여와는 달리 여성 스스로 처분할 수 있는 현금소득의 확보라는 점에서 긍정적으로 평가되고 있다.

그 이유는 농촌여성의 현금소득활동의 의미를 보면 가족의 기본적인 경제적 욕구 충족을 위해, 그리고 가족의 생활수준 향상에 기여하는 것으로 간주되며, 『남성=사회, 여성=가족』이라는 '성역할 고정관념'의 변화와 가족 내의 균등한 자원배분에 기여하여 가족 내 의사결정에 여성의 영향력을 증대시킬 수 있다는 보고도 있기 때문이다.

제 2 절 여성농업인 소득원 개발지원 사업 추진

1. 사업추진 배경

60년대 이후 산업화가 본격적으로 진전됨에 따라 매년 많은 농촌의 노동력, 즉 경제활동인구가 도시로 유출되었다. 이러한 농업노동인구의 이동으로 인한 농업인구의 여성화·노령화는 농번기 농업노동력의 부족을 야기했고, 농촌 노임을 급격히 높임으로써 가족노동력 중심의 영세소농형태가 지배적인 우리나라의 농업생산구조에서 고용노동을 더욱 줄이고 가족노동을 강화하게 만들었으며, 특히 가족노동력 중 여성의 농업노동 참여에 대한 농촌사회 내부의 요구가 늘어나게 되었다.

따라서 농촌여성의 경제활동 참여방향이 경제적·지위적으로 보다 안정되고 노동의 보람과 대가를 느낄 수 있는 농외소득 활동에 참여하고자 하는 방향으로 욕구가 증대되고 있으며, 농외소득 활동에 참여하는 여성이 점차 늘어가고 있으며, 이에 대한 정책적인 지원사업으로 나타난 것이 농촌일감갓기 사업이다.

생활여유와 개성적인 소비는 앞으로도 그 추세가 확대 진행될 것으로 예상됨에 따라 가공식품의 틈새시장도 앞으로 더욱 다양해지고 많아질 것으로 보이고, 그동안 갈수록 잊혀지고 멀어져온 우리 고유의 전통식품에 대한 수요도 점차 되살아날 것으로 전망되기 때문에 이 사업은 더욱 활성화되어야 할 것으로 판단하고 있다.

특히 농산물을 팔아서 공산품을 사서 써야하는 농가경제의 입장에서는 농산물 판매가격과 공산품 구입가격간의 차이인 「농가교역지수」가 갈수록 좋아져야 하지만, 현실은 전혀 그럴 수 없기 때문에 농장규모가 제한된 농가들은 그의 경제활동영역을 넓히기 위한 노력이 절실하며, 농촌일감갓기 사업은 여기에 상당한 기여를 할 수 있을 것으로 판단된다.

농촌일감갓기 사업은 농업생산의 특수성(농번기와 농한기 등)으로 인한 일시적 실업의 반복에서 비롯되는 유휴(가용)노동력 특히 여성노동력을 경제활동에 연결시키고, 자가, 혹은 마을에서 생산되는 농산물의 일부를 가공하여 판매토록 하고, 지역 내 부존자원을 농가소득으로 연결시키기 위한 사업이 절실하다는 판단에서 본 사업이 추진되고 있다.

농촌여성 일감갓기사업은 생활개선사업 차원에서 농촌여성의 경제활동의 하나로서 추진하고 있는 사업이며, 농촌생활개선사업의 발전과정에서 농촌여성 일감갓기사업이 중점지도내용으로 채택된 시기는 '90년대로 농촌의 사회·경제적 여건변화에 부응하여 농촌생활을 주도할 농촌 여성 육성을 중점목표로 하면서 추진되었다.

2. 사업의 목적과 범위

1) 목적

농촌여성 일감갓기사업은 부족한 농업노동력을 충원하는 보조 노동력이었던 여성 노동력을 경제활동에 연결시켜, 지역 내의 부존자원 및 자가, 혹은 마을에서 생산되는 농산물의 일부를 가공하여 부가가치를 높게 하여 판매함으로써 농가소득의 보완·증대에 직접적으로 기여함으로써 농가생활의 질 향상을 도모하는 데 그 목적과 의의를 두고 있다.

또한 농촌마을 단위의 공동경제활동을 통해서 농촌경제를 활성화하고, 활기 있는 마을 공동체 유지를 뒷받침함으로써 재촌영농(在村營農)이 유지되고, 농촌공동화와 도시과밀화를 완화시키고, 점차 다양해지고 있는 가공식품 틈새시장 수요를 충족시키며, 차츰 멀어지고 있는 우리 고유의 전통식품을 보다 쉽고 자주 접할 수 있도록 하고, 장기적으로는 세계화에 가장 확실한 전략인 “가장 한국적인” 전통식품을 보존하고 확대하기 위한 기반을 확고하게 하는데 목적을 두고 있다.

2) 사업의 범위

사업주체인 농가가 거주하고 있는 마을에 사업장이 있고, 해당 지역에서 생산된 농수산물을 주원료로 하며, 가공·생산·상품화 작업이 해당 지역 거주자(농어민)들에 의해서 행해지는 사업과, 이와 연계된 음식, 놀이, 생활도구 제작 및 사용 등의 전통문화 체험, 농촌체험과 같은 사업까지로 제한한다.

3. 추진방향

농촌일감갓기 사업은 농촌여성소득원개발사업, 농촌일감갓기사업 소득원제품 품질향상시범사업, 농촌일감갓기 포장개선 시범사업으로 크게 구분할 수 있다.

농촌여성소득원개발사업은 농촌여성의 경제적 지위향상 및 농촌정착의지를 고취시키고 지역여건에 맞는 일감 발굴·지원으로 농가의 농외소득원화시키는데 초점을 두고 추진하는 사업이며, 이를 위한 추진방향은 다음과 같다.

- 농업인의 보유기술 발굴 및 산업화
- 지역부존자원의 가공·상품화·유통지도
- 기존단지의 내실화를 위한 판로확보 및 전문기술 지도 강화
- 다양한 농촌일감사업 발굴 및 품질향상과 전자상거래로 판로확보
- 기존사업장은 3년간 집중관리를 하고 그 이후는 자립 또는 지방자체 지침에 준하여 추진

농촌일감갓기사업 소득원제품 품질향상시범사업은 지역 농특산물의 명품화 및 전통식품의 세계화를 추구하며, 농촌일감갓기 사업제품의 고품질화 및 규격출하의 조기정착을 유도하고 제품생산농가의 농외소득 증대를 위한 수취가격을 제고하기 위한 사업이며, 이를 위한 추진방향은 다음과 같다.

- 기술 지도를 병행한 사업추진으로 생산과 판매의 일관성 있는 지도
- 농촌일감갓기 사업장 중에서 농외소득 증대에 기여도가 높고 파급효과가 기대되는 품목에 우선 지원
- 상품특성을 살린 고유 브랜드 및 제품의 차별화·이미지 개선을 위한 포장 개발
- 농촌일감갓기 사업장 시설보완 및 기구구입, 제조기술·유통·구조개선 등 지역실정에 맞는 상품화를 위한 사업전개

농촌일감갓기 포장개선 시범사업은 기존 사업장의 내실화로 작업장 가동률 제고 및 자립화를 추진하며, 일감갓기 생산품의 다양한 포장과 농특산물의 이미지 홍보로 상품의 고급화를 추진하며 제값 받기에 초점을 두고 있으며, 이를 위한 추진방향은 다음과 같다.

- 기존의 농촌여성 일감맞기사업 지역 중 생산제품의 비전이 보이고 참여자 협동이 잘되는 마을 선정
- 백화점, APT 등 국내유통 및 해외수출에 관심 있고, 상품개발에 의욕 있는 지역에 우선 지원
- 브랜드 개발 및 포장개선(미니화, 고급화, 다양화)으로 상품의 이미지 개선

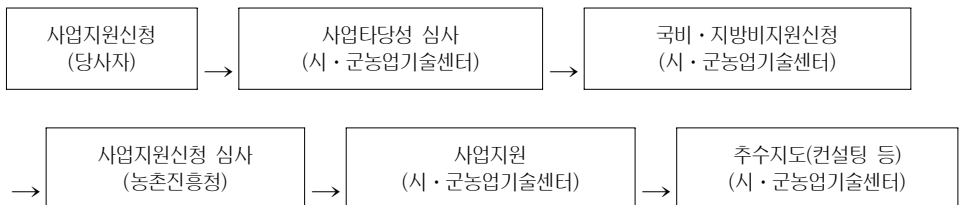
4. 사업추진체제 및 지원내용

1) 사업지원신청자격

농촌여성이 경영주체가 되어 운영하는 사업으로서

- 지역농산물 및 특산물을 가공·생산·판매하고자 하는 마을
- 생활개선회 등 마을주민의 활동이 활발하고 의욕을 가진 마을
- 수요 증가로 공급확대가 필요한 전통식품을 생산하고자 하는 마을

○ 사업추진체제



<그림 2-1> 사업추진체제

2) 사업지원방식 및 내용

지원범위는 작업장 확보, 생산설비 및 기구 설치, 기술습득, 포장개발, 유통개선에 필요한 자금을 지원하되, 사업개시 후 3년 이내에 자립경영이 가능하도록 집중지도·지원하고, 그 이후는 자립, 혹은 지방자치단체가 정하는 바에 따라서 지원된다.

지원내용은 자금지원(국비 + 지방비 + 자부담)1), 기술지도(품질개선을 위한 가공기술지도, 적합한 가공 및 작업기기의 설계지원 등), 컨설팅 및 판매지도(전자상거래를

위한 쇼핑몰 구축, 고객관리 등의 경영관리 전산화 지원, 포장개발 및 개선, 지역축제 등의 이벤트를 통한 제품 알리기 행사지원 등), 교육·연찬회(우수지역 견학, 경영 및 판매분야 전문가 초청교육 등) 등을 통해서 이루어진다.

지원방식은 사업진도에 따라서 여러 차례로 나누어 다음 사업에 필요한 자금을 그때그때 지원함으로써 자금이 적기에 집행되도록 하고 있다.

1) 국비와 지방비는 모두 「보조지원」임

제 3 장

여성농업인 소득원 개발지원 사업 평가

- 제 1 절 사업추진 성과와 실태분석
- 제 2 절 개별사업 추진내용
- 제 3 절 사업 참여자 만족도 조사결과
- 제 4 절 사업 추진상 문제점

제 3 장 여성농업인 소득원 개발 지원사업 평가

제 1 절 사업추진 성과와 실태분석

1. 사업추진 개황

농산물 생산만으로는 한계에 이른 농가소득의 보완·증대와 다양해지고 있는 가공식품의 틈새시장 수요를 충족시키고 재촌영농(在村營農) 유지를 통한 농촌공동화와 도시과밀화를 완화시키며 전통식품을 보존하고 확대하기 위한 기반을 다질 목적으로 시행한 농촌일감갓기 사업은 1990년부터 2003년까지 전국적으로 487개소(국비지원사업 125, 지방비사업 362)의 사업에 개소당 8~40백만 원(국비·지방비 각 50%)의 창업지원을 하였다.

<표 3-1> 농촌일감갓기 사업내용

구 분		현황(개소)
식품류	김치, 메주, 장류, 반찬류 등 조미료류	149(30.6%)
	다류, 즙 및 음료류	8(16.0%)
	떡류, 한과류, 엿류, 잔치음식	68(14.0%)
	유지류	16(3.3%)
	기타식품가공(고춧가루, 미숫가루, 엿기름)	131(26.9%)
비식품류	절가공, 천연염색, 삼베가공	45(9.2%)
계		487개소

또한 농촌일감갓기 사업의 기반조성을 위하여 2002년부터 2003년까지 브랜드개발, 포장 개선 등 품질향상을 위해 38개소에 지원하였으며 사업비는 개소당 30백만 원(국비·지방비 각 50%) 정도가 소요되었다. 또한 장류·한과류 2개 모임의 96명을 포함하여 품목별 자율 연구모임을 구성하여 교육하였으며 일감갓기사업장의 전자상거래 기반조성을 위해 포탈사이트 구축(www.womanfarm.com) 및 운영요령을 교육하였다. 이와 함께 정보화 시범운영을 위한 컴퓨터 지원 및 교육을 2001년부터 2003년까지 실시하였

고 컴퓨터 1,271대를 보급하였고 2,322백만 원을 개소당 2백만 원씩(국비 30%)을 지원하였다.

소비자에게 홍보하기 위한 활동으로 종합 책자를 제작하여 1,000부를 배포하였고, 건강식품박람회를 2003년 10월 17~20일까지 개최하였다.

향후 사업추진 방향은 포도가공 중심('03 6개소, '04 7개소)으로 품목별 가공사업 지원과 소규모농가 농외소득안정망 확충 신규예산을 신청하는 창업지원 계획과 일감갓기 포탈사이트 운영을 위한 신규예산 신청과, 일감갓기사업 박람회 및 책자 제작 신규예산 신청으로 홍보활동을 지원할 계획이고, 운영 내실화를 위하여 소득원 제품 품질향상을 지속적으로 지원하고 품목별 연구회원의 소비자마인드 및 식품안전 교육을 정기적으로 실시하며 회계, 경영, 판매분야 교육 프로그램을 개발 및 운영할 계획이다.

2. 전라북도 사업추진실적(01-03년)

2001년부터 2003년까지 전라북도의 농촌일감갓기 사업의 추진실적 결과는 아래 표와 같다.

<표 3-2> 연차별 사업량 및 사업비

(단위 : 천원)

연도별	사업내용	사업량	지원 사업비
2001	소득원개발	3	120,000
	품질향상	-	-
	포장개선	5	50,000
2002	소득원개발	4	160,000
	품질향상	2	60,000
	포장개선	5	50,000
2003	소득원개발	4	160,000
	품질향상	3	90,000
	포장개선	5	50,000

연도별로 농촌일감갓기 사업 중에서 소득원개발 사업 내용을 보면, 2001년에는 지

역농특산물 사업으로 한과, 뽕잎비빔밥 등의 사업과 함께 비식품류 사업으로 향토 음식테마관광 사업이 병행되었으며, 2002년에는 과채즙, 포도즙, 한과, 장류 등의 사업이 추진되었고, 2003년에는 과일즙, 곡류 소포장, 한과 등의 사업이 시행되었다. 지역농특산물 품목으로 한과 품목이 꾸준히 시행되고 있다는 점이 주목할 만하다.

<표 3-3> 연차별 소득원개발 사업내용

연도별	지역농특산물	비식품류
2001	한과, 뽕잎비빔밥 전문점	향토음식테마관광,
2002	과채즙, 포도즙, 한과, 장류,	-
2003	과일즙, 곡류소포장, 한과	-

사업 활성화 지원을 위한 노력으로 5개 지역에 홈페이지 제작 지원, 41회의 생산제품 전시판매, 1회의 품목별 연구모임, 2회의 사업 담당공무원 교육 및 연찬회 개최, 23회의 사업 대표자 및 종사자 교육이 실시되었다.

<표 3-4> 사업 활성화를 위한 지원사업현황

구분	지원내용(횟수, 개소, 부수)
사업장별 홈페이지 제작 지원	5개소
생산제품 홍보책자(팸플릿)	-
생산제품 전시판매	41회
품목별 연구모임 조직	1개회
소득사업장 컴퓨터 지원	-
사업담당공무원 교육 및 연찬회 개최	2
사업 대표자 및 종사자 교육	23회

3. 사업추진내용(2004년)

2004년 농촌일감맞기 사업추진 현황을 보면, 6개 지역에 소득원 개발사업과 2개 지역의 품질향상지원사업, 5개 지역의 포장개선사업이 시행되고 있었으며, 사업비는 총 2억 9천만 원이 지원되었고, 이중에서 1억 8천만 원이 소득원 개발사업으로 집행되었다.

<표 3-5> 사업추진내용(2004)

(단위 : 천원)

연 도	사업내용	사업량	지원 사업비
2004	소득원개발	6	180,000
	품질향상	2	60,000
	포장개선	5	50,000
	합 계	13	290,000

소득원 개발사업의 품목으로는 지역농특산물로 장류, 꽃감, 도라지정과, 절임채소, 콩가공 등이 해당되었고, 비식품류 사업은 없었다.

<표 3-6> 연차별 소득원개발 사업내용

연 도	지역농특산물	비식품류
2004	장류, 꽃감, 도라지정과, 절임채소, 콩가공	-

2004년 시행되고 있는 소득원 개발사업을 지원을 위한 활동으로 생산제품 전시판매는 1회, 품목별 연구모임은 1회 조직되었으며, 사업담당공무원 교육 및 연찬회는 1회 개최되었고, 사업 대표자 및 종사자 교육은 13회 시행되었다.

또한, 이들 사업 참여자에 대한 이윤 분배는 주로 연말에 시행되고 있었으며, 연말 결산시점에서 소득과 생산판매에 대한 경영분석이 실시되고 있었다.

<표 3-7> 사업 활성화를 위한 지원사업현황

구분	지원내용(횟수, 개소, 부수)
사업장별 홈페이지 제작 지원	-
생산제품 홍보책자(팸플릿)	-
생산제품 전시판매	1회
품목별 연구모임 조직	1개회
소득사업장 컴퓨터 지원	-
사업담당공무원 교육 및 연찬회 개최	1회
사업 대표자 및 종사자 교육	13회

여성농업인 소득원 개발지원사업의 주 판매지역은 관내 시군이나 도내 또는 타 시도까지 그 영역이 사업별로 다양했으며, 판로를 확보하는 방법은 농업기술센터를 통해서나 직접 개척하는 방식으로 전시홍보 등의 수단으로 통하여 이루어지고 있었으며, 생산물은 주로 백화점이나 농협, 직판장 등에 납품되고 있었다.

사업의 참여인원은 1명(1곳), 5명(3곳), 8명(1곳), 14명(1곳) 이었으며, 자기자본비율은 1곳(25%)을 제외하고는 0%를 보여 대부분 지원금으로 사업이 진행되고 있었다.

제 2 절 개별사업 추진내용

1. 기능성 쌀된장 가공사업

1) 마을 현황

(1) 마을명

전북 군산시 옥구읍 수산리 양등

(2) 마을여건분석

마을의 가구 수는 총 38 가구 중 농가가 26가구, 비농가 12가구로 소규모 취락구조를 가지고 있는 마을이다. 성별연구는 총 117명으로 남자 58명, 여자 59명으로 여성과 남성 비율이 비슷하게 분포되었고 “두”, “전” 양 성씨를 가진 전형적인 씨족사회 가계구조를 가진 마을로 주민 화합과 단합이 잘 이루어지고 있다.

연령별 인구 구조는 40세 이하가 22명, 41-60세가 57명, 61세 이상이 38명으로 나타나 중 장년층 인구 비율이 높다.

<표 3-8> 양등 마을의 일반적 현황

가 구 수 (호)			성별인구 (명)			연령별 인구(명)			참여희망 인원 (명)
계	농가	비농가	계	남	여	40세이하	41-60세	61세이상	
38	26	12	117	58	59	22	57	38	5

(3) 경지규모 및 주 작목

<표 3-9> 양등 마을의 경지 규모 및 주 작목

논 면적	밭 면적	비닐하우스 면적	주 작목
46 ha	6ha	-	벼, 흰찰쌀보리, 밀, 논콩

경지규모는 논 46ha, 밭 6ha으로 주 작목은 벼, 흰찰쌀보리, 밀을 주로 재배 하고 있고 쌀 대체작목으로 논과 콩 재배가 확대 되고 있다.

(4) 마을 내 주민 조직 현황

마을 내 주민조직은 , 마을 부녀회가 구성되어 있다.

<표 3-10> 양등 마을 내 주민 조직현황

조직(학습단체)명	참여인원	활 동 현 황	기금(천원)
마을부녀회	19명	봉사활동, 공동농작업 등	8000
노인회	23명	마을 대소사 의견 결정, 애경사 공동추진 등	1,100

(5) 마을 주변 환경

수도작과 흰찰쌀보리 2모작을 하는 논농사 지역으로 쌀 대체 작목으로 논콩 재배가 확대되고 있고 지역에서 생산되는 쌀과 콩을 가지고 기능성 장류를 생산하게 되어 우리콩 마을로 새로이 자리매김하고 하고 있다. 소재지에서 20여분 거리의 교통은 다소 불편하나 들녘으로 둘러싸인 마을에 오염원이 적어 환경 친화적 마을이라 할 수 있고, 마을 어귀 저수지에 낚시터 개발로 외부인 방문이 많아졌으며 허브농장, 수목원, 염전 등 주위여건과 장담그기 체험장을 꾸며 도시민이 찾는 관광테마 마을로도 갖추어나갈 계획이다.

(6) 기능성 가공사업 선정이유

가. 원료인 대두와 쌀 등의 자체생산 및 인근지역 확보가 가능하고 인접하고 있는 바닷가에 자생하는 함초를 첨가한 기능성 장류 개발에 대한 사업자의 의지와 타사업장과의 차별화와 경쟁력이 있다.

나. 부지 및 다년간의 소규모 장류 가공사업으로 확보된 판로가 조성되어 있으며 자부담 능력이 양호해 자립능력이 있으며 구체적인 사업 계획이 수립되어 있다.

2) 사업추진 현황

(1) 추진일정

2004년 양등마을의 여성농업인 소득원 개발사업 일정을 보면, 1월에 사업 선정 및 참여인원 구성에 들어서면서 건물신축까지 3개월이 소요되었으며, 10월부터 본격적으로 설비 및 장비구입 절차에 들어갔다. 이후 11월부터 생산을 개시하여 마지막 한 달 동안 판매와 홍보 및 마케팅활동을 시작하였다.

<표 3-11> 쌀된장 사업의 월별 주요 사업일정

구 분	1월	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
사업계획 수립			■									
사업선정 및 참여인원 구성	■	■	■									
건물 신축			■	■	■	■	■	■	■	■	■	
설비 및 장비 구입										■	■	
영업개시 / 신고 / 등록												■
소득원 사업장 개장												■
사업 품목 생산 개시											■	■
판로 개척 및 판매 개시												■
홍보 및 마케팅 활동												■



<그림 3-1> 쌀된장 사업장 개장식 및 사업장 내부

(2) 추진실적

약 8개월에 걸쳐서 60평 규모의 사업장을 신축하였으며, 생산 원재료 확보를 위해 인근지역의 콩 재료를 선 계약하는 과정을 2/4분기에서 3/4분기에 걸쳐 시행하였고, 4/4분기에 이르러 사업장 신축이 완료되면서 생산을 개시함과 동시에 본격적인 콩담그기 행사를 비롯하여 지역 언론에 홍보를 시작하였다.



<그림 3-2> 향토발효실

<표 3-12> 쌀된장사업 추진실적

분기	계획	실적
2/4~3/4	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 신축 - 생산 원재료 확보 	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 신축 : 60평 - 콩 제배 및 인근지역 콩 구입계약
4/4	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 신축 완료 - 우리콩 장담그기 행사 - 제품 생산 및 홍보 	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 신축완료 : 개소식(12, 10, 200명) - KBS 1TV 『투데이전북』 장담그기 체험행사 홍보 - 지역신문 : 군산신문 외 5개소 - 장담그기 체험행사: 도시주부, 유치원생 2일간 300명 - 전라북도 일감맞기 사업장 대표자 방문

(3) 2005년 사업운영계획

전통장의 대중화 및 우리 콩의 안정적 소비처 확보를 위해 4회(2, 4, 6, 11월)에 걸쳐 도시민을 대상으로 전통장담그기 체험행사를 추진하였고, 가공사업장내 상설 체험교육장을 갖춰 학생들과 일반시민들을 대상으로 연중 장담그기 교육을 추진할 계획이다. 기존 된장에 함초를 첨가하는 기능성 장에 대한 연구를 군산대 식품영양학과와 연계 산·학 공동연구를 추진해 상품화할 계획이다.

3) 사업 시행 결과

(1) 사업추진 결과

- 사업지역명: 옥구읍 수산리 양등
- 사업명: 우리 콩 장류 가공사업
- 생산제품: 전통된장, 쌀된장, 청국장, 청국장 가루 등

전체 사업비 40,543천원 중에서 도비 15,000천원과 시군비 15,000천원을 제외한 나머지를 사업자대표 개인투자형식으로 집행하여 자부담 비율이 26% 정도가 된다.

<표 3-13> 쌀된장 사업비 총괄

(단위 : 천원)

사업내력	사업비 집행내역(천원)				참여 인원	작업장 규모(평)	자부담분 조달방법
	계	도비	시군비	자부담			
작업장 신축	29,400	15,000	5,000	9,943	5명	60평	사업자대표 개인투자
기구 및 집기구입	10,600		10,000	600			
- 콜로라	1,200		1,000	200			
- 평롤라	1,200		1,000	200			
- 성형기	1,000		1,000	-			
- 스팀기	1,200		1,000	200			
- 발효항아리	6,000		600	-			
합 계	40,543	15,000	15,000	10,543			

(2) 소득 분석

사업에 총 5명의 인원이 참여하여 거의 마지막 한 달 반 동안 판매를 집중하여 총 2,200천원의 수입 중에서 경영비로 지출된 400천원을 차감하고 1,800천원의 소득을 올려 82%의 소득률을 보였다.

<표 3-14> 쌀된장사업의 소득 분석

(단위 : 천원)

참여인원	조수입	경영비	순소득	1인당 소득	제품 생산 시기
5	2,200	400	1,800	360	(11-12월 집중 출하)

(3) 생산 판매 결산

된장과 청국장을 주요 품목으로 11월부터 2개월 동안 생산량은 총 5,500kg이고, 판매량은 220kg이며 총매출액은 2,200천원의 판매실적을 올렸다.

<표 3-15> 쌀된장사업의 생산 판매 현황

품 목	생산량	판매량	금 액
된 장	5,000kg	170 kg	1,700천원
청 국 장	500kg	50kg	500천원
계	5,500kg	220kg	2,200천원

2. 용산 찹쌀엿 생산 사업

1) 마을 현황

(1) 마을명

전북 익산시 황등면 용산리 대동

(2) 마을여건분석

마을의 가구 수는 총 45가구로 농가가 38세대, 비농가 7세대를 차지하는 조그마한 마을이다. 성별인구는 남자 58명 여자 70명 총 128명으로 여자가 남자보다 많은 것으로 분포되었다. 연령별 인구구조는 40세 이하가 12명, 41~60세가 20명, 61세 이상이 96명으로 나타나 노령인구가 대다수(75%)를 차지하고 있다.

<표 3-16> 대동 마을의 일반적 현황

가 구 수 (호)			성별인구 (명)			연령별 인구(명)			참여희망 인원 (명)
계	농가	비농가	계	남	여	40세이하	41-60세	61세이상	
45	38	7	128	58	70	12	20	96	5

(3) 경지규모 및 주 작목

경지규모는 논이 60ha, 밭 10ha로 나타났으며 주 소득은 벼농사에 의존하는 전형적인 농촌마을이다.

<표 3-17> 대동 마을의 경지 규모 및 주 작목

논 면적	밭 면적	비닐하우스 면적	주 작목
60ha	10ha	-	벼농사

(4) 마을 내 주민 조직 현황

마을 내 주민조직은 부녀회만이 조직되어 활동하고 있다.

<표 3-18> 대동 마을 내 주민 조직현황

조직(학습단체)명	참여인원	활동현황	기금(천원)
부녀회	50명	마을 애경사 봉사활동	1,000

(5) 마을 주변 환경

마을 중앙에 우물이 하나 있다. 지금은 상수도 공급으로 사용하지 않으나 오랫동안 마을민이 사용해 온 우물로, 이 물맛으로 인하여 용산 찹쌀엿이 더욱 유명세를 타다고 한다.

타 지역에서 용산 찹쌀엿을 흉내 내기 위해 만들어 보았으나 제대로 맛이 나지 않아 이유를 찾으니 물맛이 달라서였다고 전해진다.

용산 찹쌀엿이 맛이 좋은 이유가 바로 이 지역의 물맛 때문으로 마을민은 지금도 우물을 없애지 않고 역사의 유물로 남겨 놓았다.

(6) 용산 찹쌀엿 사업 선정이유

가. 찹쌀엿의 주원료인 쌀은 익산지역의 대표적인 농산물이며 농촌의 풍부한 자원으로 농촌 소득사업으로 적격이다.

나. 용산 찹쌀엿은 익산시 황등면 용산 지역의 전통성을 지닌 식품으로 조상대대로 찹쌀엿을 생산하여 왔으며 조선시대에는 임금님에게 진상하였다고 구전되고 있다.

다. 온 동네가 집집마다 만들던 찹쌀엿이 현재 마을 부녀자 몇몇이 명맥을 유지하고 있어 이를 규모화 하여 익산특산물로 육성할 가치가 있다.

라. 찹쌀엿 생산은 쌀의 소비처를 확보하고 쌀 가공품의 발굴로 전통식품의 맥을 이으며, 겨울철을 이용한 작업이라 농한기 유희노동력 활용으로 농가 소득증대에 도움이 되리라 판단된다.



<그림 3-3> 찹쌀엿 사업장 내·외부

2) 사업추진 현황

(1) 추진일정

2004년 1월 소득원 사업 홍보를 시작으로 2월에 사업 대상지역을 선정한 후, 자료 수집을 위한 선진 여성농업인 소득원개발 지원사업장을 견학하는 일정도 가지면서 7월부터 본격적인 작업장 신축공사에 착수하면서 2개월 내에 완공을 하였다. 생산 개시 한달 전부터 홍보활동을 전개하였으며, 11월부터 생산과 판매를 개시하였다.

<표 3-19> 찹쌀엿사업 월별 주요 사업일정

구 분	1월	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
사업 홍보 및 신청	■											
사업 대상지역 선정		■										
자료수집을 위한 선진 사업장 견학			■									
작업장 신축 및 개축							■	■				
제품 생산 시설 및 기구설치								■				
허가 취득 및 사업자 등록									■			
제품 생산 및 판매											■	■
홍보 및 마케팅 활동										■	■	■



<그림 3-4> 찹쌀엿 생산과정(엿 늘이기와 자르기)

(2) 추진실적

1/4분기에서부터 선진사업장을 견학하여 자료수집을 철저하게 한 후, 기초부터 탄탄하게 계획을 세워나가기 위한 준비과정을 거친 다음, 2/4분기에는 사업장 대지의 용도변경 및 기반 정리절차에 들어갔고, 3/4분기에는 허가, 등록, 생산 등의 교육을 실시한 후, 11월 16일 사업장 개장을 하였다. 이후, 여러 언론 매체에 홍보활동을 적극적으로 펼치면서 농협 하나로마트와 우체국을 고정 판매처로 확보하는 성과를 이루었다.

<표 3-20> 찹쌀엿사업 추진실적

분기	계획	실적
1/4	<ul style="list-style-type: none"> - 선진사업장 견학 - 사업장 설계 및 농산물 가공기기 시장조사, 사업계획 수립 	<ul style="list-style-type: none"> - 선진사업장 견학, 자료수집 - 사업장 설계 및 사업계획 수립
2/4	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 대지 용도변경 및 장소 기반정리 	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 대지 용도변경 및 기반정리
3/4	<ul style="list-style-type: none"> - 식품제조업 허가에 따른 조건 - 사업자 등록 종류 및 방법 	<ul style="list-style-type: none"> - 식품제조업 허가에 따른 조건 교육 - 사업자 등록 종류 및 방법 교육 - 제품 생산 사전 연습 및 시제품 시식
4/4	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 개장식 - 각종 행사참여 제품 홍보 - 언론매체 활용 홍보 - 고정 판매처 확보 	<ul style="list-style-type: none"> - 사업장 개장식 : 11. 16 - 각종 행사참여 제품 홍보 <ul style="list-style-type: none"> · 가을국화 전시회, 옹포 해넘이 축제, 농협 하나로마트 판매행사 등 - 언론매체 활용 홍보 : 23회 <ul style="list-style-type: none"> · TV 14회(KBSITV 『투데이전북』, 『출발 삼도는 지금』, JTJ 생방송, 『좋은 아침 만들기』 등) · 신문 8회(조선일보, 매일전북, 전라일보 등) · 잡지 1회(푸른전북 21) - 고정 판매처 확보 : 농협 하나로마트, 우체국



<그림 3-5> 찹쌀엿 완성품

(3) 2005년 사업운영계획

익산 대동마을 소득원 사업장은 찹쌀엿 품질향상 및 다양화를 위한 제품 실험과 명절을 맞이하기 전에 다량의 물량 확보를 위한 저온저장고 설치를 추진할 예정이고, 제품 판매를 위한 지속적 홍보 및 고정판매처 확보를 위한 사업계획을 세우고 있다.

3) 사업 시행 결과

(1) 사업추진 결과

- 사업지역명 : 전북 익산시 황등면 용산리 대동
- 사업명 : 용산 찹쌀엿 생산
- 생산제품 : 용산 찹쌀엿, 용산 찹쌀 조청, 개엿

전체 사업비 40,000천원 중에서 도비 15,000천원과 시군비 15,000천원을 제외한 나머지 10,000천원을 참여자 공동투자형식으로 집행하여 자부담 비율이 25%가 된다.

<표 3-21> 찹쌀엿사업비 총괄

(단위 : 천원)

사업내역	사업비 집행내역(천원)				참여 인원	작업장 규모(평)	자부담분 조달방법
	계	도비	시군비	자부담			
○건물 신축	20,000	5,000	5,000	10,000	5	20	참여자 공동투자
○기계 구입							
- 곡물증자솔 (스팀용)	1,050	525	525				
- 당화솔(스팀용)	2,950	1,475	1,475				
- 농축솔(스팀용)	3,800	1,900	1,900				
- 고점도 농축솔	2,690	1,345	1,345				
- 엿 착유기	2,100	1,050	1,050				
- 접착기	250	125	125				
- 절단기	500	250	250				
- 보일러	2,200	1,100	1,100				
- 전자저울	120	60	60				
- 열분배기 및 배관	500	250	250				
- 후 드	1,000	500	500				
-전기자동제어장치 (컨트롤박스포함)	700	350	350				
○포장박스	1,740	870	870				
○간판	400	200	200				
계	40,000	15,000	15,000	10,000			

(2) 소득 분석

사업에 총 5명의 인원이 참여하여 11월 중순부터 생산 판매를 개시해서 총 13,200천원의 수입 중에서 경영비로 지출된 7,920천원을 차감하고 5,280천원의 소득을 올려 소득률 40%의 실적을 보였다.

<표 3-22> 찹쌀엿사업 소득 분석

(단위 : 천원)

참여인원	조수입	경영비	순소득	1인당 소득	제품 생산 시기
5	13,200	7,920	5,280	1,056	11-12월

(3) 생산 판매 결산

약 2개월 동안의 생산량은 총 1,560kg이고, 판매량은 찹쌀엿이 980박스, 찹쌀조청이 200병, 개 엿 140kg이며 총매출액은 13,200천원의 판매실적을 올렸다.

<표 3-23> 찹쌀엿 생산 판매 현황

품 목	생산량	판매량	금 액
용산 찹쌀엿	1,000kg	980박스	9,800천원
용산 찹쌀조청	200kg	200병	2,000천원
개 엿	360kg	140kg	1,400천원
계	1,560kg	1,320kg	13,200천원

3. 지리산 뱀사골 찰כות감 사업

1) 마을 현황

(1) 마을명

전북 남원시 산내면 내령, 부운

(2) 마을여건분석

소득원사업이 추진된 부운 마을과 내령마을 두 곳의 총 가구 수는 53가구로 농가 27호 비농가 26호로 농가와 비농가가 비슷한 호수로 이루어져있다. 전체 인구수는 140명으로 남자의 수가 여자에 비해 4명 더 많으며, 젊은층이 관광객을 대상으로 민박 및 식당을 영업하는 가구 수가 20호된다.

<표 3-24> 부운/내령 마을의 일반적 현황

마을 명	가 구 수 (호)			성별인구 (명)			연령별 인구(명)			참여희망 인원 (명)
	계	농가	비농가	계	남	여	40세이하	41-60세	61세이상	
부운마을	18	7	11	42	23	19	12	15	15	5
내령마을	35	20	15	98	49	49	10	68	20	3

(3) 경지규모 및 주 작목

경지규모가 매우 적고 지리산을 활용한 농산물 및 임산물 생산판매로 농업수입이 이루어져있다. 고랭지로서 토질이 척박하고 일조 시간이 짧으며 농경지의 규반 면적이 많아 단위당 수확량이 적어 1990년대에 들어 고랭지 채소, 고사리 재배 등 전작물로 전환하고, 답은 폐경지로 전락하고 말았다.

한약재인 오미자(五味子)와 식료품으로 표고버섯, 송이버섯, 고사리 등이 생산되고, 감, 잣, 호도 등 유실수도 많이 생산된다. 주요 품목으로는 고사리, 고로쇠, 한봉, 더덕, 송이, 사과, 산채류 등이 있다

<표 3-25> 부운/내령 마을의 경지 규모 및 주 작목

마을 명	논 면적	밭 면적	비닐하우스 면적	주 작목
부운마을		14		고사리, 산채, 벌꿀, 고로쇠물
내령마을	1	30		고사리, 산채, 벌꿀, 고로쇠물

(4) 마을 내 주민 조직 현황

마을 내 조직은 부녀회, 생활개선회, 노인회, 유친회 등 다양하게 활동하고 있으며 상부상조의 정신이 이어져 오고 있다

<표 3-26> 부운/내령 마을 내 주민 조직현황

마을 명	조직(학습단체)명	참여인원	활 동 현 황	기금(천원)
부운마을	생활개선회	5	불우이웃돕기	없음
	새마을부녀회	10	마을환경정비	300
	노인회	10	생활지도	300
내령마을	새마을부녀회	20	환경정비	500
	청년회	10	마을 행사협조	2,000
	유친회	30	마을 상조회	1,500

(5) 마을 주변 환경

남원시에서 35km 지점인 뱀사골과 백무동의 갈림길이 소재지이며, 지리산(智異山) 오지에 위치하는데 서쪽은 1,732m의 반야봉(般若峰)을 기점으로 전남 구례군과 경남 하동군과 도계를 이루고, 동쪽은 삼봉산(三峰山)을 경계로 경남 함양군과 접경하고, 사방이 병풍처럼 고산과 준령으로 첩첩히 둘러싸여 2개 도 3개 군과 경계를 이루고 있어 면적이 대단히 넓다.



<그림 3-6> 곳감사업 마을 전경

역사적 : 남원역사의 발원 및 전적지 - 달궁터, 정령치, 전적지

지리적 : 지리산 관광관문 - 3도 경계지, 뱀사골 비경

경제적 : 관광농업, 다양한 고랭지특산품(산채 등),

문화적 : 실상사, 백장암, 변강쇠전유래지

(6) 뱀사골 찰갯감 사업 선정이유

지리산에서 생산 가능한 고로쇠물, 산채, 벌꿀, 등 관광객을 대상으로 한 상품이 개발 판매되고 있고 관광객을 대상으로 한 민박상품 판매가 활발히 이루어지고 있으나 지리산 뱀사골을 대표하는 상품의 부재로 상품개발의 필요성이 제기되었다. 전통적으로 소량 생산되는 갯감을 상품화하여 뱀사골을 찾는 관광객들에게 주요상품으로 판매 가능하고 소포장화로 남원시민 및 도시 소비자에게 쉽게 접할 수 있는 상품개발 필요성 인식되어 선정되었다.

2) 사업추진 현황

(1) 추진일정

지리산 뱀사골 찰갯감 사업의 신청 및 선정이 1~2월에 이루어졌고, 3월에 선진 기술을 벤치마킹하는 차원에서 견학이 있었으며, 5월에서 10월까지 브랜드 및 디자인 개발을 위해 오랜 시간을 투자하였다. 다른 사업장보다는 좀 빠른 7월에 건조장 설계 및 신축에 착수하였지만 11월에 완공되었으며, 다른 사업장과 비슷하게 11월에 들어서서 사업장 개장과 동시에 생산과 판로개척 및 홍보활동을 펼쳤다.

<표 3-27> 찰콧감사업 월별 주요 사업일정

구 분	1월	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
사업신청 및 선정	■											
선진 기술 벤치마킹			■									
사업신청서 작성				■								
브랜드 및 디자인 개발					■							
건조장 설계 및 신축							■					
소득원 사업장 개장 및 판로개척											■	
상품 생산 및 홍보											■	

(2) 추진실적

2/4분기와 3/4분기에 뽕사골 찰콧감이라는 브랜드 개발에 노력과 시간을 투자하여 이에 맞는 포장디자인 개발과 함께 포장 종류를 3종으로 제작하였으며, 4/4분기에 건조장 등기, 개장식, 각종 신문매체에 상품홍보활동과 함께 운봉읍 우체국을 통한 우체국 택배를 통한 판로를 마련하였다.

<표 3-28> 찰콧감사업 추진실적

분 기	계 획	실 적
2/4~3/4	<ul style="list-style-type: none"> - 브랜드개발 - 포장디자인개발 - 건조장신축을 위한 설계 및 현질변경 	<ul style="list-style-type: none"> - 브랜드개발 : 뽕사골 찰콧감 - 포장디자인개발 : 1종 - 박스제작 : 3종 - 건조장신축 형질변경
4/4	<ul style="list-style-type: none"> - 건조장 등기 - 개장식 - 상품판매 홍보 	<ul style="list-style-type: none"> - 건조장 공동등기 - 개장식 : 12월 24일 - 상품판매 홍보 <ul style="list-style-type: none"> · 신문보도 : 매일신문, 도민신문, 전민신문, 세전북신문, 농촌진흥일보, - 우체국택배추진 : 운봉읍 우체국



<그림 3-7> 꽃감 사업장 개장식 및 꽃감 말리기

(3) 2005년 사업운영계획

꽃감생산을 위한 감나무 식재추진을 위한 사업의 일환으로 농림사업을 신청하기 위하여 참여농가 및 농가들을 대상으로 3ha규모의 사업을 신청할 계획이다.

또한 찰꽃감의 홍보와 판로 개척을 위한 사업으로 남원시 운봉읍에 소재한 우체국과 연 3,000점 정도의 우체국택배 사업 계약을 맺을 계획에 있으며, 지리산 농협 판매유통을 통한 농협 하나로마트에 판로 개척을 추진할 예정이며, 서울시 구로구민과 직거래를 2회 이상 추진할 계획이다.

3) 사업 시행 결과

(1) 사업추진 결과

- 사업지역명: 산내면 부운리, 내령리
- 사업명: 뱀사골 찰꽃감
- 생산제품: 꽃감



<그림 3-8> 찰꽃감 완성품

사업 추진상 사업비는 건조장 신축, 꽃감 기계와 디자인 개발 및 포장 박스제작에 총 31,000천원을 투입하였으며, 이 중 도비 15,000천원과 시군비 15,000천원을 제외하고 1,000천원을 사업 참여자 공동부담으로 하여 자부담이 전체의 3%밖에 되지 않았다.

<표 3-29> 찰꽃감사업비 총괄

(단위 : 천원)

사업비 집행내역(천원)					참여 인원	작업장 규모(평)	자부담분 조달방법
사업내역	계	도비	시군비	자부담			
건조장신축	16,634	8,317	8,317		8명	15평	공동부담
곶감기계(4개)	2,360	1,180	1,180				
디자인개발	3,300	1,650	1,650				
박스 3종	8,706	3,853	3,853	1,000			
계	31,000	15,000	15,000	1,000			

(2) 소득 분석

총 8명의 인원이 사업에 참여하여 11월부터 생산 판매 개시 후 총 수입은 30,000천원으로 경영비 10,000천원을 뺀 20,000천원의 소득을 올려 소득률 67%의 실적을 보였다.

<표 3-30> 찰꽃감사업 소득 분석

(단위 : 천원)

참여인원	조수입	경영비	순소득	1인당 소득	제품 생산 시기
8명	30,000	10,000	20,000	2,500	11월

(3) 생산 판매 결산

곶감을 단일품목으로 1,000접을 생산하여 소비자들의 수요를 충족시키지 못할 정도였으며 이를 모두 판매한 결과 총매출액 30,000천원의 실적을 올렸다.

<표 3-31> 찰꽃감 생산 판매 현황

품 목	생산량	판매량	금 액
곶감	1,000접	1,000접	30,000

4. 콩가공 사업

1) 마을 현황

(1) 마을명

전북 김제시 상동동 부동



<그림 3-9> 김제 부동 마을 전경

(2) 마을여건분석

마을의 가구 수는 총 29가구로 농가가 25가구 비농가가 4가구를 차지하고 있다. 성별 인구는 전체 67명의 주민 중 구성비가 남자 28명, 여자 39명으로 남자보다 여자가 많은 것으로 분포되었다. 연령별 인구 구조는 40세 이하가 9명, 41-60세가 10명, 61세 이상이 48명으로 나타나 노령인구가 대다수를 차지하고 있다.

<표 3-32> 부동 마을의 일반적 현황

가 구 수 (호)			성별인구 (명)			연령별 인구(명)			참여희망 인원 (명)
계	농가	비농가	계	남	여	40세이하	41-60세	61세이상	
29	25	4	67	28	39	9	10	48	5명

(3) 경지규모 및 주 작목

경지규모는 논이 9.2ha, 밭 16ha, 비닐하우스 1ha로 구성되어 있고, 주 작목이 고추, 포도, 복숭아, 담배 등이다.

<표 3-33> 부동 마을의 경지 규모 및 주 작목

논 면적	밭 면적	비닐하우스 면적	주 작목
9.2ha	16ha	1ha	고추, 포도, 복숭아, 담배

(4) 마을 내 주민 조직 현황

마을 내 주민조직은 마을 부녀회, 마을운영위원회, 생활개선회, 농업경영인으로 구성되어 활동하고 있다.

<표 3-34> 부동 마을 내 주민 조직현황

조직(학습단체)명	참여인원	활 동 현 황	기금(천원)
마을 부녀회	25	봉사활동, 경로행사	-
마을운영위원회	26	주요 공동사업 행사	4,000
생활개선회	4	생활기술과제 실천	-
농업경영인	2	소득 작목 개발 및 보급	-

(5) 마을 주변 환경

소득원 개발지원 사업으로 지정된 부동마을은 스파랜드 온천 개발 지역에 위치하고 있고, 전작지대로 콩 재배면적이 많고 고품질 콩 수확이 점차 확대되어가고 있다. 우리 콩을 원료로 하여 가공식품인 두부 개발로 웰빙식단을 보급하고 있다.

(6) 소득원사업(두부 제조) 선정이유

부동마을은 전작 지대이면서 담배 후작으로 많은 양의 콩을 재배하고 있어 우리 콩 음식 개발 보급으로 건강식단을 보급할 수 있는 여건이 잘 갖추어져 있다. 또한 우리 농산물인 콩을 가공하여 두부 등의 식품으로 농가 부가가치 창출이 가능하며 농가 소득 증대에 매우 기여할 수 있다고 판단된다.

2) 사업추진 현황

(1) 추진일정

김계 부동마을의 콩가공사업은 타 지역에 비해 매우 늦은 5월에 들어서면서부터 사업계획 수립에 착수하면서 사업 선정 및 참여인원을 구성하는 절차에 들어갔다. 이후 11월에 김계시로부터 시설물 임대 계약을 마친 후 마지막 한 달 동안 제조기구 구

입, 영업개시, 사업장 개장, 생산 및 판매 개시와 홍보활동에 착수하였다.

<표 3-35> 콩가공사업 월별 주요 사업일정

구 분	1월	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
사업계획 수립					■							
사업선정 및 참여인원 구성					■							
김제시 시설물 임대											■	
두부 제조 기구 구입												■
영업개시 / 신고 / 등록												■
소득원 사업장 개장												■
사업 품목 생산 개시												■
판로 개척 및 판매 개시												■
홍보 및 마케팅 활동												■



<그림 3-10> 콩가공 사업장 내·외부

(2) 추진실적

본격적인 사업 추진은 3/4분기에 이르러 우수지역 선진지 견학을 실시하고 사업 시행에 필요한 제조기술을 습득하는 교육을 시행하였으며, 4/4분기에 사업장 개장을 시작하면서 지역 각종 단체를 초청하여 시식회를 실시하면서 홍보활동에 착수하였다.

<표 3-36> 콩가공사업 추진실적

분기	계획	실적
3/4	- 우수 지역 선진지 견학 현지 교육	- 우수 지역 선진지 견학 실시하여 두부제조 기술 습득으로 작목반원 자질 함양
4/4	- 시식회 개최	- 사업장 개소식시 지역 각종 단체 초청 시식회 실시 및 홍보

(3) 2005년 사업운영계획

생산물 판매를 위한 홍보 및 판매 전략 수립 그리고 체험 프로그램을 실시하는 내용을 주요 사업운영 계획으로 수립하였으며, 분기별 계획으로 1/4분기에 타 지역 두부 제조 사업장 견학 및 무료 시식회 실시로 소비자 선호도 조사, 홍보물 및 명함 제작 배부하고, 2/4분기에 콩 재배농가 사전 파악 및 물량 확보, 작목반원 정보화 교육 실시할 예정이며, 3/4분기에 홈페이지 구축과, 4/4분기에 체험장 운영 프로그램 개발, 스파랜드 온천 개장 시 스파랜드에 매장 확보를 위한 계획을 세우고 있다.

3) 사업 시행 결과

(1) 사업추진 결과

- 사업지역명: 김제시 상동동 384-1(부동마을)
- 사업명: 농촌여성 소득원 개발사업 - 두부제조 기구 구입
- 생산제품: 두부, 순두부

사업비는 두부를 제조하는데 필요한 기구 구입비용으로 전체 사업비 32,000천원이 투자되었다. 이 가운데 도비 15,000천원과 시군비 15,000천원을 제외한 나머지 2,000천원은 참여자 공동투자형식으로 집행하여 자부담 비율이 6%밖에 되지 않았다.

<표 3-37> 콩가공 사업비 총괄

(단위 : 천원)

사업비 집행내역(천원)					참여 인원	작업장 규모(평)	자부담분 조달방법
사업내역	계	도비	시군비	자부담			
- 세척기	1,000	500	500	-	5명	30평	참여자 공동투자
- 불림탱크 및 다이	2,000	1,000	1,000	-			
- 분쇄기	2,000	1,000	1,000	-			
- 즈통 및 펌프	1,000	500	500	-			
- 여과기	4,500	2,250	2,250	-			
- 끓임솥	4,000	2,000	2,000	-			
- 응고통	900	450	450	-			
- 압착기 4조	5,300	2,650	2,650	-			
- 젓물통	600	300	300	-			
- 배관 및 배선	2,972,750원	1,486,375	1,486,375	-			
- 제품탱크	1,000	500	500	-			
- 보일러	2,000	1,000	1,000	-			
- 부가세	2,727,250원	1,363,625	1,363,625	-			
- 간수, 보자기, 소포제	300			300			
- 일반상자	140			140			
- 보온상자	200			200			
- 보관냉장고	1,360			1,360			
계	32,000	15,000	15,000	2,000			

(2) 소득 분석

사업에 총 5명의 인원이 참여하였고, 12월부터 생산 판매를 개시해서 한 달 동안 총 850천원의 수입을 올렸으며 경영비로 지출된 320천원을 차감하고 530천원의 소득을 올려 소득률 62%의 실적을 보였다.

<표 3-38> 콩가공사업 소득 분석

(단위 : 천원)

참여인원	조수입	경영비	순소득	1인당 소득	제품 생산 시기
5	850	320	530	106	12

(3) 생산 판매 결산

약 한 달 동안의 생산량은 두부와 순두부 및 임가공으로 총 66kg이고, 판매량은 두부 및 순두부 270모로 총매출액은 850천원의 판매실적을 올렸다.

<표 3-39> 콩가공 생산 판매 현황

품 목	생산량	판매량	금 액
두부 및 순두부	54kg	270모	810천원
임가공	12kg		40천원

5. 도라지 정과 사업

1) 마을 현황

(1) 마을명

전북 완주군 구이면 계곡리 교동



<그림 3-11> 도라지정과 사업장 전경

(2) 마을여건분석

완주 교동마을의 가구 수는 총 54가구로 농가가 32가구, 비농가 22가구를 차지하는 조그마한 마을이다. 성별인구는 남자 85명, 여자 85명, 총 170명으로 남자와 여자의 비율이 같다.

연령별 인구구조는 40세 이하가 80명, 41~60세가 41명, 61세 이상이 49명으로 나타나 대부분의 농촌연령별 인구구조에서 나타나는 노령인구보다 젊은층 특히 40세 이하가 47%를 차지하는 농촌에서는 보기 드문 젊은 마을로 분석되었다. 그러나 지리적여건상 전주와 가깝고 구이면의 특성상 예술인들과 지식인들이 자리를 잡아 비농가가 40%를 차지한다.

<표 3-40> 교동마을의 일반적 현황

가 구 수 (호)			성별인구 (명)			연령별 인구(명)			참여희망 인원 (명)
계	농가	비농가	계	남	여	40세이하	41-60세	61세이상	
54	32	22	170	85	85	80	41	49	5

(3) 경지규모 및 주 작목

도라지정과 사업장인 교동 마을은 경지규모가 논이 15ha, 밭 1.5ha로 나타났으며 주 소득원을 벼농사에 의존하는 마을이다. 주변의 모악산과 오봉산, 운암저수지를 찾는 관광객들을 대상으로 하는 농산물 판매로 주 수입을 이루고 있다.

<표 3-41> 교동마을의 경지 규모 및 주 작목

논 면적	밭 면적	비닐하우스 면적	주 작목
15ha	1.5ha	500평	벼농사

(4) 마을 내 주민 조직 현황

마을 내 주민조직은 청년회, 부녀회, 상조회가 조직되어 활동하고 있다.

청년회는 50세 이하의 젊은층으로 이루어져있고 상조회는 주로 노년층을 대상으로 조직되어 활동하고 있다. 그러나 마을에 순수농가보다 외지인이 많아 자체주민활동은 그리 활발치는 못하다.

<표 3-42> 교동마을 내 주민 조직현황

조직(학습단체)명	참여인원	활 동 현 황	기금(천원)
청년회	15명	마을 애경사, 봉사활동	10,700
부녀회	15명	마을 애경사, 봉사활동	1,200
상조회	20명	50대 이상으로 조직, 마을애경사	6,500

(5) 마을 주변 환경

교동마을은 오봉산 자락이 빙 둘러쳐져 있고 전주방향으로 모악산이 4km, 임실방향으로 운암저수지가 7km정도에 위치한 마을로 많은 등산객과 낚시꾼들이 철따라 끊이지 않고 지나가는 마을이다.

(6) 도라지정과 사업 선정이유

도라지정과는 제조과정상의 번거로움 때문에 누구나 쉽게 접근하기 어려운 사업 아이템인데 최소한의 생산시설을 보완, 필요기계를 갖추고 도라지정과 제조 솜씨자의 인적자원을 적극 활용한다면 일감사업으로서의 충분한 가능성이 있다.

또한, 현재 시행되고 있는 대부분의 일감사업이 한과와 장류의 한계를 벗어나지 못하고 있어 새로운 일감 사업으로서의 전망이 매우 밝다고 사료되며, 벼농사가 주 소득

원인 마을에 도라지를 경작, 새로운 소득 작목으로 규모화 하고 도라지정과 제조시 유
휴노동력을 적극 활용한다면 농가소득증대에도 도움이 되리라 판단된다.

2) 사업추진 현황

(1) 추진일정

2004년 교동마을의 여성농업인 소득원 개발사업 일정을 보면, 타 지역에 비해 조금
늦은 7월에 사업 홍보와 신청 절차에 착수하여 9월에 이르러서 사업 대상지역을 선정
하였다. 동시에 선진사업장 견학을 실시하였으며, 10월부터 작업장 시설을 보완하고 작
업에 필요한 기계를 설치한 후 생산 및 판매에 들어가면서 11월부터 제품 홍보활동을
전개하였다.

<표 3-43> 도라지정과 사업 월별 주요 일정

구 분	1월	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
사업 홍보 및 신청							■					
사업 대상지역 선정									■			
자료수집을 위한 선진사업장 견학									■	■		
작업장 시설 보완										■	■	■
필요기계 설치										■	■	■
허가 취득 및 사업자 등록											■	■
제품 생산 및 판매										■	■	■
홍보 활동 전개											■	■

(2) 추진실적

완주 교동마을의 도라지정과 사업은 3/4분기에 들어서면서 사업 준비를 위한 작업
장 용도변경 및 시설을 보완하였으며, 4/4분기에는 허가와 등록 절차에 대한 교육과
본격적인 생산 판매에 돌입하면서 대둔산 축제, 농협 하나로마트 등에서 판촉 행사를

실시하였고, 자체 포장을 개선한 한지포장 개발과 우체국을 통한 판로 개척을 이루었다.

<표 3-44> 도라지정과 사업 추진 실적

분기	계획	실적
3/4	<ul style="list-style-type: none"> - 선진사업장 견학 - 작업장 시설보완 - 필요기계 구입 계획 	<ul style="list-style-type: none"> - 작업장 용도변경 및 시설보완 <ul style="list-style-type: none"> · 세척실, 조리실, 포장실 분리 - 사업계획 수립-필요기계 시장조사
4/4	<ul style="list-style-type: none"> - 식품제조업 허가에 따른 조건 - 사업자 등록 종류 및 방법 - 상품생산 및 제품 홍보 - 고정 판매처 확보 - 자체포장개발 	<ul style="list-style-type: none"> - 식품제조업 허가에 따른 조건 교육 - 사업자 등록 종류 및 방법 교육 - 각종 행사참여 제품 홍보 <ul style="list-style-type: none"> · 대둔산축제, 농협하나로마트 판매행사 등 - 고정 판매처 확보 : 우체국 - 자체포장개선 : 한지포장

(3) 2005년 사업운영계획

모약골 정과의 브랜드개발 및 포장개선을 위한 계획과 다양한 상품 개발을 하기 위하여 가격대별 상품을 개발하고, 더덕정과, 도라지물엿 등 품목별 상품 개발을 착수할 예정에 있다.

또한 주변 환경 개선을 위해 조리실, 세척실의 바닥, 천정, 벽면 등을 수리하는 등 시설 보완 계획이 있으며, 작업능률향상을 위한 기기 구입과 활용 계획 그리고 제품 판매를 위한 지속적 홍보 및 고정판매처 확보를 위한 사업 계획을 세우고 있다.



<그림 3-12> 도라지정과 작업 장면과 완성품

3) 사업 시행 결과

(1) 사업추진 결과

- 사업지역명 : 전북 완주군 구이면 계곡리 교동
- 사업명 : 도라지정과 생산
- 생산제품 : 도라지정과

도라지정과 사업비 지출은 저장고, 건조기, 포장기계 등의 작업 장비 및 기계 구입비와 오·폐수 처리시설 등의 부대비용으로 전체 사업비 33,375천원이 투입되었다. 이 중에서 도비 15,000천원과 시군비 15,000천원을 제외한 나머지 3,375천원은 사업자 개인투자형식으로 집행하여 자부담 비율이 10%가 된다.

<표 3-45> 도라지정과 사업비 총괄

(단위 : 천원)

사업내역	사업비 집행내역(천원)				참여 인원	작업장 규모(평)	자부담분 조달방법
	계	도비	시군비	자부담			
- 저온저장고 설치	14,000	7,000	7,000		자가 운영 (필요시 유휴 노동력 활용)	18.5평 조리실 : 11평 세척실 : 5평 포장실 : 2.5평	비축금
- 건조기설치	4,300	2,150	2,150				
- 포장기계 구입	11,000	5,500	5,500				
- FRP오·폐수처리시설	2,915	.	.	2,915			
- 오수위탁처리	500	250	250				
- 식품허가 취득을 위한 오·폐수처리 신고대행	660	100	100	460			
계	33,375	15,000	15,000	3,375			

(2) 소득 분석

개인 자가 운영 형식으로 사업을 운영하여 11월부터 두 달 동안 생산 및 판매한 결과 총 15,000천원의 수입을 올렸고, 경영비로 지출된 9,000천원을 차감하고 6,000천원의 소득을 올려 40%의 소득률을 보였다.

<표 3-46> 도라지정과사업 소득 분석

(단위 : 천원)

참여인원	조수입	경영비	순소득	1인당 소득	제품 생산 시기
자가 운영	15,000	9,000	6,000	6,000	연중 생산가능 (스승의 날, 추석, 설날 집중 생산)

(3) 생산 판매 결산

가격대별로 도라지 정과 두 종류를 주요 품목으로 생산 판매한 결과 생산량은 총 375kg이고, 판매량은 600박스이며 총매출액은 15,000천원의 판매실적을 올렸다.

<표 3-47> 도라지 정과 생산 판매 현황

품 목	생산량	판매량	금 액
도라지정과(30,000원)	225kg	300박스	9,000천원
도라지정과(20,000원)	150kg	300박스	6,000천원
계	375kg	600박스	15,000천원

6. 절임채소 사업

1) 마을 현황

(1) 마을명

전북 임실군 신덕면 신흥리 사기

(2) 마을여건분석

마을의 가구 수는 총22가구로 농가가 20호, 비농가가2호로 구성되어 있으며 성별은 남자 30명, 여성 29명으로 비슷한 비율로 분포되어 있었다. 연령별 분포는 40세 이하가 11명, 41~60세가 25명, 61세 이상이 23명으로 나타났다.

<표 3-48> 사기 마을의 일반적 현황

가 구 수 (호)			성별인구 (명)			연령별 인구(명)			참여희망 인원 (명)
계	농가	비농가	계	남	여	40세이하	41-60세	61세이상	
22	20	2	59	30	29	11	25	23	8

(3) 경지규모 및 주 작목

경지면적은 논 면적 12.4ha, 밭 면적 14ha, 하우스면적 1ha, 총27.4ha로 주작목으로 는 고추, 벵농사, 채소류가 주 작목으로 재배되고 있다.

<표 3-49> 사기 마을의 경지 규모 및 주 작목

논 면적	밭 면적	비닐하우스 면적	주 작목
12.4ha	14ha	1ha	고추, 벵농사, 채소류

(4) 마을 내 주민 조직 현황

마을 내 주민조직 현황으로는 채소작목회, 마을개발위원회, 노인회, 부녀회, 생활개선회로 구성되어 있다.

<표 3-50> 사기 마을 내 주민 조직현황

조직(학습단체)명	참여인원	활동현황	기금(천원)
채소작목회	7	작목반구성, 봉사활동	2,000
개발위원회	5	마을공동행사	10,000
노인회	23	마을 정화활동	2,500
마을부녀회	15	마을애경사봉사	1,300
생활개선회	7	생활기술실천	-

(5) 마을 주변 환경

절임채소 소득원 사업장이 위치한 임실 사기마을은 섬진강 상류 지역으로 물 좋고 공기 맑은 지역으로서 일찍부터 채소재배를 많이 하고 있었다. 신덕면 내에 김치공장이 유치되었던 8년 전부터 김치공장과 계약재배를 하여 재배 전량을 김치공장에 공급하여 왔으나 근래에는 생산물량을 공장에서 소화하지 못하여 일부는 시장으로 출하하고 있다. 채소류 외에도 수박, 시금치 등을 재배하여 인근 도시 농협마트에 정기적으로 출하하고 있다.

(6) 절임채소 사업 선정이유

- 가. 일찍부터 채소재배를 많이 하고 있는 지역으로 배추를 생채로 팔았을 때보다 절여서 씻은 반가공 상태로 판매할 경우 부가가치를 높일 수 있어서 농촌여성들의 소득원사업으로 적정하다고 판단된다.
- 나. 도시 아파트의 주거 공간이 채소류의 절임작업 여건에 맞지 않고 주부들의 편의주의 추구로 절임배추 소비가 증가할 것으로 예상되어 절임배추 생산은 농가 소득증대에 기여하리라 판단된다.



<그림 3-13> 절임채소 사업장 전경 및 작업 현장

2) 사업추진 현황

(1) 추진일정

임실 절임채소 사업은 1월부터 사업계획 수립에 착수하면서 3월에 대상 사업을 선정하였고, 4월에 건축물 신축 공사를 착공하여 8월에 완공하였다. 7월에 설비 및 장비를 구입하면서 8월에 사업장 완공과 동시에 개장을 하였으며, 9월부터 사업 홍보활동을 시작으로 소비자를 확보하는데 주력하여 11월에 직거래 판로를 개척하였다.

<표 3-51> 절임채소사업 월별 주요 사업일정

구 분	1월	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
사업계획 수립	■											
사업선정			■									
건축물 신축				■								
설비 및 장비 구입							■					
소득원 사업장 개장								■				
사업 홍보									■			
소비자 확보										■		
판로개척 및 직거래											■	

(2) 추진실적

임실 사기마을의 절임배추를 생산하는 절임채소사업은 2/4분기부터 지역주민을 대상으로 소득원사업 판매 전략에 대한 교육과 김장채소 절임방법에 대한 교육을 실시하였으며, 4/4분기에는 도시에 위치한 아파트 20개 단지에 홍보전단지 10,000부를 배포하였다.

<표 3-52> 절임채소사업 추진실적

분기	계획	실적
2/4~3/4	- 소득원사업 판매 전략 : 1회 - 김장채소 절임방법 교육 : 2회	- 소득원사업 판매전략 교육 : 1회 - 김장채소 절임방법 교육 : 2회
3/4	- 교육 : 1회	
4/4	- 사업홍보 : 2회	- 아파트 단지 전단지 홍보 : 10,000부 - 기타 : 2회(소식지, 홈페이지)



<그림 3-14> 절임채소 제품 출하장면 및 완성품

(3) 2005년 사업운영계획

지난해 판매고객을 중심으로 새로운 고객확보를 확보하기 위하여 기공급 고객에게 감사 서한문을 발송하여 고객관리를 철저히 할 계획이고, 생산 판매하는 품목을 확대하여 배추뿐만 아니라 무, 고추 등을 추가하여 품목의 대상과 범위를 넓힐 계획에 있다. 절임채소 뿐만 아니라 김치주문도 곁들여서 사업을 확장할 생각과 사업기간 확대를 위하여 시래기용 채소를 재배하여 애기 시래기를 생산할 계획이다.

또한 사업홍보를 위하여 홍보물 제작 및 홈페이지 구축과 함께 젊은층 도시소비자를 초청하여 김치 만들기 체험학습을 운영할 계획이다.

3) 사업 시행 결과

(1) 사업추진 결과

- 사업지역명: 임실군 신덕면 신흥리 사기
- 사업명: 농촌여성 소득원 개발사업 - 절임배추 생산
- 생산제품: 절임배추

절임채소사업 추진 사업비는 작업장 건축 비용과 세정작업 및 기구구입비용 명목으로 총 40,085천원을 투입하였다. 이중 도비 15,000천원과 시군비 15,000천원을 제외하면 10,085천원은 사업 참여자 공동부담으로 하여 자부담이 전체의 25%에 해당한다.

<표 3-53> 절임채소사업비 총괄

(단위 : 천원)

사업내역	사업비 집행내역(천원)				참여 인원	작업장 규모(평)	자부담분 조달방법
	계	도비	시군비	자부담			
작업장 건축	34,136	12,075	12,075	9,986	2명	41	참여자 공동투자
세정작업 및 기구구입							
-3조쌍크대	530	295	295				
-L형운반카	200	100	100				
-이동식건조대	360	180	180				
-타공망	290	145	145				
-작업대	260	130	130				
-고추분쇄기	260	130	130				
-운반도구(운반통)	1650	825	825				
-파렛트	1500	750	750				
-사각상자	800	400	400				
-절임통	99			99			
계	40,085	15,000	15,000	10,085			

(2) 소득 분석

총 2명의 인원이 절임채소사업에 참여하여 11월부터 생산 및 판매 개시 후 총 수입은 16,500천원이 있으며, 경영비 7,500천원을 차감한 9,000천원의 소득을 올려 소득률 55%의 실적을 보였다.

<표 3-54> 절임채소사업 소득 분석

(단위 : 천원)

참여인원	조수입	경영비	순소득	1인당 소득	제품 생산 시기
2	16,500	7,500	9,000	4,500	11월~12월

(3) 생산 판매 결산

단일 생산품목인 절임배추를 15,000포기 생산하여 13,800포기를 판매한 결과, 2004년 두 달의 생산판매 기간동안 총 매출액 16,500천원의 실적을 올렸다.

<표 3-55> 절임채소 생산 판매 현황

품 목	생산량	판매량	금 액
절임배추	15,000포기	13,800포기	16,500천원

제 3 절 사업 참여자 만족도 조사결과

1. 조사 설계 및 표본특성

1) 조사목적

본 설문조사는 사업을 진행하고 있는 여성농업인들로 하여금 여성농업인 소득원 사업에 대하여 사업의 현실성과 적절성, 계획성, 합리성 등의 평가의 기회를 주고 이들의 사업추진상의 애로사항 등 직접적인 목소리를 들어보는데 그 목적이 있다.

2) 조사 대상

농촌일감갓기 사업에 참여하고 있는 지역주민을 중심으로 10개 지역의 각 마을 주민 42명을 대상으로 하였다.

3) 조사절차

설문지 작성은 2004년 11월 21일-11월 30일, 조사표 배포 및 설문조사는 2004년 12월 8일 ~2004년 12월 15일에 실시하고 조사지점은 농촌 각 마을 사업장 현지로 하였다.

2. 조사결과

○ 사업 계획 농촌현실성

<표 3-56> 사업계획의 농촌현실성

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	-	3(7)	27(64)	12(29)	42(100)

본 사업이 계획수립시 농촌현실에 적합한지에 대한 반응은 매우만족 12(29%)명, 만

족 27(64%)명, 보통 3(7%)명으로 나타났다.

○ 사업의 계획성

<표 3-57> 사업의 계획성

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	2(5)	9(21)	25(60)	6(14)	42(100)

본 사업이 계획성 있게 추진되었는지를 물어보는 질문에 매우만족 6(14%)명, 만족 25(60%)명, 보통 9(21%)명, 불만족 2(5%)명으로 나타났다.

○ 농촌여성사업으로서의 적합성

<표 3-58> 농촌여성사업으로서의 적합성

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	-	5(12)	28(67)	9(21)	42(100)

본 사업의 농촌여성을 위한 적합한 사업추진이었던지에 대한 답변은 매우만족 9(21%)명, 만족 28(67%)명, 보통 5(12%)명으로 나타났다.

○ 사업목적의 달성도

<표 3-59> 사업목적의 달성도

(단위: 명, %)

매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다	합 계
-	1(3)	11(28)	23(58)	5(13)	40(100)

사업목적의 달성정도를 물어보는 데의 답변은 매우높다 5(13%)명, 높다 23(58%)명, 보통 11(28%)명, 낮다 1(3%)명으로 나타났다.

○ 예산편성 및 지출의 합리성

<표 3-60> 예산편성 및 지출의 합리성

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	1(3)	13(33)	23(58)	3(8)	40(100)

사업의 예산편성과 지출이 합리적으로 이루어졌는지에 대한 평가는 매우만족 3(8%)명, 만족 23(58%)명, 보통 13(33%)명, 불만족 1(3%)명으로 나타났다.

○ 시설의 이용과 관리계획의 적절성

<표 3-61> 시설의 이용과 관리의 적절성

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	2(5)	13(33)	24(60)	1(3)	40(100)

각종 시설의 이용과 관리계획이 적절한지에 대한 반응은 매우만족 1(3%)명, 만족 24(60%)명, 보통 13(33%)명, 불만족 2(5%)명으로 나타났다.

○ 생산품목 선정의 적절성

<표 3-62> 생산품목 선정의 적절성

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	2(5)	3(7)	24(57)	13(31)	42(100)

사업의 생산품목으로 선정한 아이টে에 대한 적절성에 대한 평가는 매우만족 13(31%)명, 만족 24(57%)명, 보통 3(7%)명, 불만족 2(5%)명으로 나타났다.

○ 담당부서의 관심도

<표 3-63> 담당부서의 관심도

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	-	6(14)	26(62)	10(24)	42(100)

사업을 담당하는 해당부서에서 사업에 대해 지속적인 관심을 보였는지에 대한 평가는 매우만족 10(24%)명, 만족 26(62%)명, 보통 6(14%)명으로 나타났다.

○ 농가 수입 증대

<표 3-64> 농가 수입

(단위: 명, %)

전혀 증가 되지 않음	감 소	보통	약간 증가	매우 증가	합 계
1(2)	1(2)	4(10)	25(60)	11(26)	42(100)

사업 추진으로 인한 농가의 수입이 증가되었는지에 대한 반응은 매우증가 11(26%)명, 약간증가 25(60%)명, 보통 4(10%)명, 감소 1(2%)명, 전혀 증가되지 않음 1(2%)명으로 나타났다.

○ 사업비 예산

<표 3-65> 사업비 예산

(단위: 명, %)

매우 부족	부족	보통	많음	매우 많음	합 계
2(5)	17(43)	18(45)	3(8)		40(100)

지원 받은 사업비 예산에 대하여 매우많다는 의견은 없었고, 많은 3(8%)명, 보통 18(45%)명, 부족 17(43%)명, 매우부족 2(5%)명으로 나타났다.

○ 사업 추진절차

<표 3-66> 사업 추진 절차 만족도

(단위: 명, %)

매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	합 계
-	2(5)	19(45)	18(43)	3(7)	42(100)

사업 추진절차는 매우만족 3(7%)명, 만족 18(43%)명, 보통 19(45%)명, 불만족 2(5%)명으로 나타났다.

○ 마을자원의 활용도

<표 3-67> 마을자원의 활용도

(단위: 명, %)

구 분	매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다	합 계
자연자원	-	3(8)	8(22)	17(46)	9(24)	37(100)
문화자원	1(3)	8(22)	23(62)	3(8)	2(5)	37(100)
사회자원	1(3)	7(19)	23(62)	5(14)	1(3)	37(100)
인적자원	1(3)	1(3)	17(46)	9(24)	9(24)	37(100)

마을자원의 사업에 활용 정도를 물어보는 문항 중에서 자연자원은 매우높다 9(24%)명, 높다 17(46%)명, 보통 8(22%)명, 낮다 3(8%)명으로 나타났다.

문화자원은 매우높다 2(5%)명, 높다 3(8%)명, 보통 23(62%)명, 낮다 8(22%)명, 매우낮다 1(3%)명으로 나타났고, 사회자원은 매우높다 1(3%)명, 높다 5(14%)명, 보통 23(62%)명, 낮다 7(19%)명, 매우낮다 1(3%)명으로 나타났으며, 인적자원은 매우높다 9(24%)명, 높다 9(24%)명, 보통 17(46%)명, 낮다 1(3%)명, 매우낮다 1(3%)명으로 조사되었다.

○ 주민들의 호응도

<표 3-68> 마을주민의 호응도

(단위: 명, %)

매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다	합 계
-	3(7)	16(38)	19(45)	4(10)	42(100)

사업추진과정에서의 마을 주민들의 사업에 대한 호응도는 매우높다 4(10%)명, 높다 19(45%)명, 보통 16(38%)명, 낮다 3(7%)명으로 나타났다.

3. 설문조사 분석 결과

농촌현실의 적합성, 사업 추진상 계획성, 농촌여성과의 적합성, 예산편성과 지출의 합리성, 생산품목 선정, 해당 부서의 관심 등의 측면에서 대부분이 만족 이상의 평가를 내리고 있었으며 사업목적의 달성정도도 높다는 의견이 71%이었다. 사업 추진으로 인한 농가의 수입이 증가되었다는 의견이 86%를 보여 전반적인 평가는 매우 만족하는 것으로 볼 수 있다. 지원 받은 사업비 예산은 응답자의 50% 정도가 부족하다는 의견을 보였다. 예산부족의 이유로는 기반시설에 사업비 투자가 많거나, 품목이 다양한데 자금 한정되거나, 품목이 확대되어 추가 설비가 부족하다는 의견이 있었으며, 군산은 지원금보다 자부담 비율이 2.3배에 이른다는 의견이었다.

각 마을에서 해당 사업품목을 선정한 이유는 대부분이 특산물이거나 그 지역특성에 맞는 사업이라고 생각해서 이고, 전통, 집안이나 마을 대대로 해오던 일이기 때문에 물려받아서 한다는 의견도 많았다. 그리고 소수 의견으로 “본인이 자신 있게 할 수 있는 가공식품이라고 생각해서”, “전통식품에 대한 관심이 있어서” 라는 답변이 있었다.

마을자원의 사업에 활용 정도를 물어보는 문항 중에서 인적자원과 자연자원의 활용도는 높다는 의견이 많았으며, 문화자원과 사회자원은 보통이라는 의견이 많았다.

사업장에서 고용인원과 참여인원은 보통 3~5명이 많았으며 규모가 10명인 큰 곳도 한 두 곳이 있었다. 생산제품의 주요 고객층은 도시 소비권의 소비자들 중에서 주로 장노년층을 목표고객으로 하는 사업이 많았으며, 판매지역도 인근 도시(주로 전주 시)가 대부분이며, 광주, 서울, 경기도 등의 지역까지 직거래나 전자상거래 등을 이용하

여 판매하고 있는 것으로 조사되었다. 유통상의 애로사항으로는 제품의 보관의 어려움으로 인한 변질, 홍보부족, 주원료의 구매, 식품허가 취득상의 어려움, 포장의 어려움, 전자상거래 등으로 인한 유통비용 부담 등이 있었다.

기타 사업추진 절차상 개선되어야 할 점으로 남원의 경우 국립공원 내의 형질변경의 어려움과 수질검사 품목제조보고와 같은 까다로운 법적 절차를 농민들이 직접 밟아야 하기 때문에 어려움이 많다는 의견이 있었다. 또한 다른 지역에서는 식품허가나 폐수관리 같은 행정사항에 대한 사전교육의 필요성과 생산기술교육의 필요성에 대한 의견이 있었다. 그 밖에 현재 실시하고 있는 사업 이외의 농촌여성들의 농외소득원으로 가능한 사업을 농촌 체험마을, 김장류, 반찬류, 다과류, 염색 등을 꼽고 있었다.

요약하면, 현재 실시되고 있는 사업에 있어 유통과 홍보 측면에서 부족한 지식과 경험을 가지고 있는 여성 농업인들을 도울 수 있는 시스템을 구축하고, 제반 법적인 절차를 간소화하거나 대행해주는 역할을 정부나 지자체가 지원할 필요가 있으며, 좀더 사업을 전문화하기 위해서는 사업평가를 통해 성장 가능한 사업을 선정하여 이에 대한 사업비 증액과 관리 등의 전폭적인 지원을 아끼지 말아야 한다.

제 4 절 사업추진상의 문제점(현장 점검결과)

여성농업인 소득원개발 지원사업의 시행과정상의 문제점을 보면,

첫째, 사업자선정과정에서 서류상의 기본요건만 갖추면 사업자격이 주어지게 되어 신청인의 사업수행능력과 관리 경영능력에 대한 평가가 철저히 이루어지지 못하는 감이 있다.

농업기술센터에서 현지조사를 하고 있으나 형식적인 요건의 확인에 그치며, 경영능력과 사업성에 대한 구체적인 검증 및 선정절차가 이루어지지 못하고 있다. 업체선정이 보다 신중하고 면밀하게 이루어질 수 있도록 농업기술센터의 담당 실무자들도 민간 기업 경영자와 같은 의식으로 투자수익성을 면밀히 검토하여 책임 있게 선정하는 소신 있는 자세가 필요하며, 실무담당자의 자의적인 판단보다는 객관적인 기준에 의해 선정하는 것이 필요하다. 따라서 기존의 관련 법규에 따른 시행규칙이 보다 구체화되어야 할 필요가 있다.

둘째, ① 여성농업인 소득원개발 지원사업체로 선정된 업체들에 대한 사후 경영평가 및 관리가 미흡하다. ② 현재의 소득률을 중심으로 한 경영분석 수준에서 벗어나 기업경영평가에서 사용하고 있는 이익률 중심의 경영분석을 실시하여 수익성 있는 사업체를 중심으로 집중 육성해야 하며, 시장경쟁원리를 도입하여 성과에 따른 차등적인 지원을 받도록 하는 차별화된 지원방식도 필요하다. ③ 지원업체들에 대한 적절한 경영평가에 근거하여 우수업체를 선별하여 이를 집중지원하고 불량업체는 조속히 정리하는 것이 바람직하다.

지원금액 사용내역은 물론이고, 모든 거래내역(판매수입, 제비용)을 회계장부화하여 감독기관에서의 객관적 경영평가자료가 될 수 있도록 하고, 감독기구는 이 경영내역을 근거로 추가지원여부를 검토하되 우량업체에 대해서는 한 차원 높은 지원이 뒤따르도록 하여, 모든 참여업체가 선의의 경쟁을 하도록 유도하는 것이 바람직하다.

1차적인 목표인 자립경영 단계에 이른 사업장들은 새로운 제품을 개발하거나 잊혀진 전통식품을 발굴·재현하는 사업을 병행함으로써 성장·발전을 도모해야 하기 때문에, 제품개발에 대한 지원과 지도가 꾸준히 이어지도록 하여야 한다.

셋째, 가공·생산·작업 등에 대한 기술은 비교적 빠른 시간 안에 숙달되어 제품생산은 3년 이내에 상당한 수준에 이르지만, 사업장의 회계, 경영, 판매, 그리고 경영마인드 등의 분야는 그렇지 못하기 때문에 이에 대한 교육·훈련이 절실하고, 특히 사업장의 대표자가 갖추어야 할 경영주로서의 역량을 갖추고 향상시키기 위한 교육·훈련 프로그램이 절실하다.

또한 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 성패는 기대소득의 달성 여부에 의해서 좌우되기 때문에, 「소득 극대화」를 목표로 경영하지 않을 수 없고, 식품가공업체들과의 경쟁을 피할 수 없지만, 농촌의 정서는 “노는 것보다는 낫다”거나 “노느니 그것이라도 해서 용돈이라도 버는 것이 낫다”는 소박한 수준에 머물고 있는 경우가 많기 때문에, 사업 참여자들의 농촌일감맞기사업에 대한 올바른 이해와 자긍심, 사업마인드 등을 고취시키기 위한 노력이 절실하다.

국내산 원료로 만들어진 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 제품들이 널리 알려져 있지 않아서 소비확대가 어렵기 때문에 여성농업인 소득원 개발 지원사업으로 생산된 제품은 물론, 「여성농업인 소득원 개발 지원사업」 자체를 널리 알리기 위한 노력이 절실하다.

제 4 장

여성농업인 소득원 개발사업의 개선방안

- 제 1 절 기본전략과 개선방향
- 제 2 절 사업체의 경쟁력 제고방안

제 4 장 여성농업인 소득원 개발사업의 개선 방안

제 1 절 기본전략과 개선방향

1. 기본 전략

여성농업인 소득원 개발 지원사업 사업은 ①농촌 · 농업인구의 감소를 더디게 하고, ②농촌가계가 도시가계에 크게 뒤지지 않도록 하고, ③신선도와 안전성에서 앞선 우리 농산물과 그의 가공식품을 통해서 국민건강을 지키고, ④그로 인하여 우리 농업이 일정수준 이상을 유지하도록 하는데 꼭 필요하고 매우 효과적인 사업이라는 점을 널리 알리고 강화해 나가고,

- 이 사업이 마을의 농업생산과 별도로 분리되지 않도록 하되,
- 각 사업장들이 소득 극대화를 목표로 운영되고,
- 다른 한편으로는 주로 수입농산물을 원료로 하는 상업자본에 의해서 만들어진 가공식품과 수입가공식품을 적절한 선에서 견제할 수 있는 경쟁력을 갖도록 하여야 한다.

2. 개선방향

기본 전략 하에 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 효율적인 추진을 위해 개선해야 할 사항은 다음과 같다.

첫째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업에 대한 행정관리업무(지원/감독업무로부터 품질검사, 안전성검사에 이르기까지)를 농림부로 일원화하여 일관성 있는 행정이 이루어지도록 함으로써 보다 효율적인 정책효과를 얻을 수 있도록 해야 하며, 또한 행정업무 중 간소화할 것은 간소화하고 강화할 것은 강화하는 작업이 있어야 할 것이다.

예컨대 신규사업등록절차나 제반 행정규제를 실수요자 입장에서 조정할 필요가 있는 반면, 수입식품에 대한 검역기능이나 원산지표시 또는 잔류농약표시등을 강화하여 수입농산물로 인하여 소비자나 여성농업인 소득원개발 지원사업체가 입을지도 모를 불필요한 피해를 최소화해야 할 것이다.

둘째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업자를 선정하는 과정에서 사업자 선정기준을 보다 강화하도록 한다. 사업자로 선정된 여성농업인의 경우 사업체의 경영관리에 대한 경험이 없기 때문에 단기적으로는 정부의 자금 및 판매지원에 의해 사업을 유지할 수 있으나, 장기적으로 정부의 지원이 없는 상태에서 경영에 애로사항이 발생할 경우 사업체를 유지하기 어려운 조건을 갖추고 있다. 본 사업의 장기적인 성패 여부는 사업자의 경영능력이 매우 중요한 사항으로 작용하게 될 것이다.

따라서 사업장 위치, 지역 내 생산물 이용정도, 해당지역 거주자의 참여정도 등 사업체 선정의 주요 기준에 사업자의 사업수행능력과 관리경영능력에 대한 평가 기준을 삽입하여 선정하는 것이 필요하며, 이를 위한 사업시행지침이 보다 구체화되어야 하며, 담당공무원의 경영평가 능력을 제고하기 위한 교육도 지속적으로 실시되어야 한다. 더불어 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 의의와 목적에 대한 올바른 이해와 자긍심을 갖도록 하기 위해 사업대표자에 대한 교육프로그램 개발 및 교육이 필요하다. 사업체 운영을 위한 경영마인드, 회계, 경영, 판매 분야에 대한 교육과정 개발 및 교육의 강화 등이 이루어져야 할 것이다.

셋째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업에 대한 제반 정보를 신속하고 효과적으로 전달할 수 있는 체계를 확립할 필요가 있다. 구매, 판매, 신상품정보, 신기술 개발, 국제시장 정보 등 경쟁력강화를 위하여 필요한 정보에 쉽게 접근할 수 있는 인프라(컴퓨터 네트워크 또는 뉴스레터 등)의 제공이 필요하다.

넷째, 신규 지원 사업체가 창업 이후 자생력을 갖추기까지 자본이나 경영기술, 생산기술면에서 후원해 주는 유아산업 인큐베이터시스템의 도입이 필요하다. 우선적으로 지역시장에서 뿌리를 내릴 수 있도록 유도한 후, 점차 전국규모로 확대갈 수 있는 환경을 조성해 주고, 나아가 수출에 이어지게 하는 창업으로부터 일정수준에 이르기까지의 지원체계의 청사진이 있어야 할 것이다. 전 과정의 청사진과 지원 계획에 근거하여 필요한 재원도 미리 확보해야 할 것이다.

다섯째, 제품화된 상품에 대해 공인기관에서 품질인증을 엄격히 실시하여 이 품질인증을 통과한 상품에 대해서는 안심하고 소비할 수 있도록 함으로써, 품질향상효과를 얻을 수 있을 것이다. 이와 더불어 품질보증제를 국민에게 대대적으로 홍보한다면 막대한 홍보효과를 얻을 수 있을 것이다.

여섯째, 과학적이고 체계적인 관리와 지원을 위하여 개별 사업체들의 경영실적에

근거한 면밀한 경제성 분석이 이루어져야 한다. 이러한 과학적 접근방법 없이 주먹구구식 지원이 되어서는 자원의 낭비는 물론이고 정책의 성과도 좌우될 수 있기 때문이다. 상품의 특성, 경영방식, 상품개발능력, 생산방식, 재무상태, 판매방식, 구매방식, 정보화, 시장범위, 경영자의 의식, 인력관리 방식, 각종 시장위험의 관리방식, 시장지배력, 교역조건(bargaining power), 소비자 성향 파악정도, 품질관리, 대기업의 경쟁행위, 경쟁수입상품의 특징, 기타 다양한 전략의 구사능력, 현금흐름 등 제반 경제/경영지표에 근거하여 어떠한 방식이 여성소득원지원사업체의 성공에 중요한 요인으로 작용하는가를 파악하여 과학적으로 관리할 필요가 있다.

마지막으로 여성농업인 소득원개발 지원사업의 대상이 되는 전통식품 및 지역 소재 자원을 활용한 상품의 발굴 및 재현, 신제품개발 등을 위한 지원을 위한 연구사업 강화와 여성농업인 소득원 개발 지원사업 및 그의 제품에 대한 홍보 강화가 필요하다. 이를 위해 연1회 여성농업인 소득원 개발 지원사업 박람회 개최, 여성농업인 소득원 개발 지원사업 제품에 대한 종합카타로그의 제작 및 배포, 여성농업인 소득원 개발 지원사업 제품에 대한 전자상거래망(온라인 쇼핑몰)을 구축하여 운영할 필요가 있다.

제 2 절 사업체의 경쟁력 제고 방안

경영실적을 제고하고 자생력을 갖춘 기업으로 성장할 수 있게 하기 위해서 고려해야 할 점으로 먼저 경영구조상의 장애요인들을 제거하고 경영효율을 높여야 하며, 그와 함께 시장경쟁력을 제고하기 위한 경영전략을 수립하여 할 것이다

또한 매우 영세하고 유아단계의 경영단계에 있으므로 정부의 적극적이고 지속적인 지원이 뒷받침되어야 할 것이다.

1. 경영구조의 개선

기업의 목적은 영리추구에 있으며, 또한 안정적인 성장을 통해 영구적으로 그 기업을 존속시키는데 있으므로, 경영자는 경영상의 애로사항과 장애요인을 찾아내어 이를 제거하고 계획했던 목표를 달성하기 위하여 합법적인 수단과 방법을 찾아야 할 것이

다.

1) 경영능력의 제고

여성농업인 소득원개발 사업지원을 받은 업체의 경영자들은 대부분 과거 기업경영 경험이 없고 사업경력이 짧다. 따라서 이들의 기업경영이 주먹구구식으로 이루어질 가능성이 크다.

이들에게 중소기업의 창업자로서의 소양을 갖출 수 있는 경영기법과 재무관리, 인력관리, 구매/판매관리, 고객관리 등에 대한 훈련을 통해 전문경영인으로 성장하여 시장경쟁에서 살아남을 수 있도록 해야 한다.

2) 경영형태

일반적으로 단독투자/단독경영 형태의 업체가 공동투자/공동경영 형태의 업체보다 경영실적이 전체 평균보다 우수한 측면을 상기하면, 여성농업인 소득지원사업으로 지정되는 업체의 경우 경영형태를 굳이 공동투자/공동경영으로 유도해서는 안 될 것이다.

정부의 지원을 받되 영리목적의 사기업으로 운영되는 만큼, 자기부담과 자기책임 하에 책임경영이 이루어지도록 하는 것이 시장경제원리에 더 부합된다. 능력 있는 개인이 경영하게 하되, 지역주민에게 고용기회가 주어질 수 있도록 한다면 정책목적에도 어긋나는 것은 아니다.

3) 자본구성과 기업규모

자본구성이란 총자본 중 고정자본이 점하는 비중을 의미하며 이 비중이 커질수록 자본의 유기적 구성도가 높아진다. 자본구성이 고도화될 때 경기 동향에 따라 손익이 크게 달라지고, 경영환경의 변화에 대해 신속한 대응이 어려워 결국 장기적으로 경쟁력약화의 요인이 될 수 있다.

여성농업인 소득개발 지원사업체는 원료출하 시기가 편중된 농산물을 가공하기 때문에 설비를 일년 내내 가동하지 못하는 경우가 많다. 그러므로 무리한 설비투자는 가

동중단 시기에는 경영압박이 되므로, 설비투자는 이러한 점을 고려하여 적정규모가 되도록 해야 한다.

초기단계부터 무리하게 전국시장을 대상으로 한 설비투자를 하기보다는 우선 지역시장을 커버할 수 있을 정도의 보수적인 규모를 유지하다가 전국규모로 사업체가 확장될 수 있는 궤도에 올랐을 때 점차적으로 설비규모도 대형화해 나가는 것이 바람직하다.

4) 인력관리

여성농업인 소득개발 지원사업체들 중에는 인력관리가 효율적으로 이루어지지 않아 경쟁력을 떨어뜨리는 경우가 있다.

사업초기 단계에 있어서는 인건비가 차지하는 비중이 매우 크므로, 외부 고용노동력은 최소한으로 줄이되 공장의 가동상황에 따라 유연하게 조절할 수 있는 방법으로 고용하는 것이 바람직하다.

2. 시장경쟁력의 강화

지역 소재의 자원을 가공하여 상품화하는 여성농업인 소득원개발 지원사업체들은 대부분 신상품을 개발하거나 틈새시장을 파고드는 수밖에 없다.

기존의 대기업제품이나 수입외래상품들이 점유하고 있는 시장을 지역농산물 등을 가공하여 상품화하는 여성소득원 지원사업체들이 뚫고 들어가 자리 잡기 위해서는 대기업제품이나 외국상품들보다 높은 경쟁력을 가져야 한다.

여성농업인 소득개발 지원사업체들은 가격경쟁력에서는 대기업이나 외국 회사의 상품에 뒤지지만 비가격경쟁력에는 우세하므로 비가격 경쟁력 면에서 승부를 걸어야 할 것이다.

1) 비가격경쟁력의 강화

수입농산물에 대해 우리 농산물이 가격과 포장 면에서는 불리한 대신, 신선도, 맛, 그리고 농약피해 측면에서는 유리하다고 볼 수 있다. 게다가 우리 소비자들은 대다수

가 식량자급을 중요시할 뿐 아니라 건강식품, 무공해식품, 그리고 민족고유의 전통식품을 선호하므로, 우리 농산물을 원료로 전통가공기술을 이용하여 공급하는 제품에 대한 수요는 앞으로 더욱 늘어날 전망이다.

비가격경쟁력은 심리적, 감각적, 기능적으로 소비자의 선택을 받도록 하는 것이다. 먼저 방부제, 살충제, 살균제, 발육촉진제 등의 사용을 억제한 원료농산물을 사용하고 가공에서부터 포장, 운송 및 보관까지 위생적으로 처리함으로써 소비자들에게 심리적 안정감과 신뢰감을 줄 수 있는 제품으로 인식되어야 한다.

소득수준과 함께 건강에 대한 관심이 많아진 현대인들에게 간편하게 사용할 수 있으면서도 안심하고 먹을 수 있는 청정식품은 인기를 끌 수밖에 없다. 제품의 개발 및 생산에 있어서 무엇보다도 먼저 이러한 안전성에서 경쟁력을 확보해야 한다. 그러나 여성농업인 소득원개발 지원사업체들은 상품의 포장과 디자인 등 감각적인 측면에서는 뒤떨어진다. 세대간의 차이가 갈수록 커지고, 더욱 세분화되어 가므로, 각 제품이 어느 세대 어느 계층을 목표로 할 것인가를 파악하여 각 소비자계층의 선호에 맞게 제품의 디자인과 포장을 개발하는 것이 중요하다. 상품의 질이 뛰어나다해도 포장과 디자인이 현대적인 감각을 갖지 못해서는 소비자의 관심을 끌 수 없고, 소비자가 관심을 가지게 되어도 조만간 싫증을 낼 것이기 때문이다.

이제는 식품도 패션시대이므로 개성 있는 디자인으로 세대별 감각에 맞춰 공략할 필요가 있으며, 이를 위해 전문적인 수준의 포장 및 디자인을 위한 투자가 필수적이다.

또한 외국 식료품에 싫증을 느낀 소비자에게 신선한 이미지와 맛으로 접근할 때 전통식품이 시장점유율을 높일 수 있을 것이다. 한국인의 식생활 특성상 한국 고유의 맛을 즐기고 결국 한국의 맛으로 회귀하는 경향이 있으므로 한국인의 입맛에 맞는 상품을 현대적인 감각에 맞게 개발한다면 외국식품에 빼앗겼던 우리의 식탁을 되찾을 수 있을 것이다. 한 예로 수십 년간 외래음료에 의해 장악되었던 음료시장에 최근 전통음료들이 약진한 것을 들 수 있다. 식혜, 대추에 이어 각종 한방음료나 호박음료, 솔잎음료 등이 관심을 끌고 수출로도 이어지고 있다. 천연과즙음료도 외국산 오렌지음료 일변도에서 최근 사과, 배, 포도 등으로 확산되고 있다.

비가격경쟁요소 중의 하나가 기능성이다. 기능성식품은 식품 본래의 단순기능인 배고픔이나 갈증해소 뿐 아니라 각종 특수영양분의 자연섭취기능을 첨부하여 자연영양공급이 부족하기 쉬운 현대 도시인들의 수요를 촉발할 수 있다. 피부, 뇌 등 특정부

위를 돕는 영양식품이나, 성인병에 좋은 식품의 개발이 좋은 예이다. 식품도 몸의 상태나 취향, 분위기, 장소에 따라 골라 먹는 시대이므로 이러한 현대인의 다양한 요구에 부응할 수 있는 상품의 개발이 중요해진다.

이러한 비가격경쟁력이 브랜드 이미지로 종합되며, 소비자에게 긍정적인 브랜드 이미지가 각인되도록 하는 것이 현대 마케팅의 요체이므로, 이러한 심리적, 감각적, 기능적 기능들을 성공적으로 관리함으로써 소비자의 신뢰도(consumer loyalty)를 높여가야 할 것이다.

2) 판로개척

여성농업인 소득원개발 지원사업체가 겪는 가장 큰 경영상의 애로가 판로의 확보 문제이다. 판로확보 문제가 애초부터 주요한 문제로 부각되어 왔음에도 불구하고 여전히 사업체들의 발목을 붙잡고 있다는 것은 그동안 근본적인 해결책이 제시되지 않았거나 한시적이고 미봉적인 대책뿐이었기 때문일 것이다. 판로를 확보하는 데는 사업체가 노력해서 될 부분이 있고 될 수 없는 부분이 있으므로 이를 위해서는 사업체의 노력과 더불어 관계기관의 협조와 지원이 절대적으로 필요하다. 사업체들이 가장 어려워하는 부분은 소비자들에게 자사제품을 대대적으로 홍보하여 소비자에게 자사제품의 비가격 경쟁 면에서의 우수성을 알릴 방법이 막연한 것이다. 이를 위해 단독으로 홍보할 수 있는 인적 물적 자원이 부족한 만큼, 적은 부담으로 지속적으로 공동 홍보할 수 있는 방법이 좀 더 적극적으로 강구되어야 할 것이다.

개별업체로서는 규모가 작아 판로개척이나 홍보 광고 등을 독자적으로 하기 어려우므로 공동판매, 공동홍보, 공동광고 등의 대안을 고려해야 할 것이다.

이와 함께 첨단정보통신시대의 새로운 유통수단인 네트워크를 이용한 판매, 즉 PC 통신, 인터넷, 우편주문판매 등을 모두 동원해야 할 것이며, 해외홍보를 통한 수출시장의 개척도 향후의 중요한 과제이다.

제 5 장

결론 및 정책건의사항

- 제 1 절 결 론
- 제 2 절 정책 건의사항

제 5 장 결론 및 정책건의사항

제 1 절 결 론

농촌여성의 농외소득 활동은 불안정한 농업소득을 보충하여 농가에 안정적인 소득을 제공해 주며 농한기 노동력의 효과적인 사용으로 전체농가소득을 증대시키고 특히 농업노동 참여와는 달리 여성 스스로 처분할 수 있는 현금소득의 확보라는 점에서 긍정적으로 평가되고 있다.

따라서 농촌여성의 경제활동 참여방향이 경제적·지위적으로 보다 안정되고 노동의 보람과 대가를 느낄 수 있는 농외소득 활동에 참여하고자 하는 방향으로 욕구가 증대되고 있으며, 농외소득 활동에 참여하는 여성이 점차 늘어가고 있어 이에 대한 정책적인 지원사업으로 나타난 것이 농촌일감갓기 사업이다.

농촌일감갓기 사업은 농업생산의 특수성(농번기와 농한기 등)으로 인한 일시적 실업의 반복에서 비롯되는 유휴(가용)노동력 특히 여성노동력을 경제활동에 연결시키고, 자가, 혹은 마을에서 생산되는 농산물의 일부를 가공하여 판매토록 하고, 지역 내 부존자원을 농가소득으로 연결시키기 위한 사업이 절실하다는 판단에서 본 사업이 시작되었다.

농촌여성 일감갓기사업은 생활개선사업 차원에서 농촌여성의 경제활동의 하나로서 추진하고 있는 사업이며, 농촌생활개선사업의 발전과정에서 농촌여성 일감갓기사업이 중점지도내용으로 채택된 시기는 '90년대로 농촌의 사회·경제적 여건변화에 부응하여 농촌생활을 주도할 농촌 여성 육성을 중점목표로 하면서 추진되었다.

농촌일감갓기 사업은 농촌여성소득원개발사업, 농촌일감갓기업 소득원제품 품질향상시범사업, 농촌일감갓기 포장개선 시범사업으로 크게 구분할 수 있으며, 본 평가의 대상사업은 농촌여성소득원개발사업이 해당된다.

전라북도의 2004년도 농촌여성소득원개발사업은 6개 사업에 총 1억8천만 원이 지원되었고, 주생산물은 장류, 엿, 꽃감, 도라지정과, 절임채소, 두부 등이다. 이 사업의 활성화를 위해 2004년도에 생산제품의 전시판매, 품목별 연구모임조직, 사업담당공무원 교육 및 연찬회, 사업대표자 및 종사자 교육이 실시되었다.

사업의 추진상 나타나는 문제점 및 사업의 현실성, 적절성, 계획성, 합리성 등을 파악하기 위하여 농촌여성소득원개발사업에 참여하고 있는 지역주민을 중심으로 설문조사를 실시하였다. 조사결과 농촌현실의 적합성, 사업 추진상 계획성, 농촌여성과의 적합성, 예산편성과 지출의 합리성, 생산품목 선정, 해당 부서의 관심 등의 측면에서 대부분이 만족 이상의 평가를 내리고 있었으며, 사업목적의 달성정도도 높다는 의견이 71%, 사업 추진으로 인한 농가의 수입이 증가되었다는 의견이 86%를 보여 전반적인 평가는 매우 만족하는 것으로 볼 수 있다.

각 마을에서 해당 사업품목을 선정한 이유는 대부분이 특산물이거나 그 지역특성에 맞는 사업이라고 판단하고 있고, 마을자원의 사업에 활용 정도는 인적자원과 자연자원의 활용도가 높다는 의견이 많았다.

사업장에서 고용인원과 참여인원은 보통 3~5명이 많았으며, 생산제품의 주요 고객층은 도시 소비권의 소비자들 중에서 주로 장노년층이었으며, 판매지역도 인근 도시(주로 전주시)가 대부분이며, 광주, 서울, 경기도 등의 지역까지 직거래나 전자상거래 등을 이용하여 판매하고 있는 것으로 조사되었다.

유통 상의 애로사항으로는 제품의 보관의 어려움으로 인한 변질, 홍보부족, 주원료의 구매, 식품허가 취득상의 어려움, 포장의 어려움, 전자상거래 등으로 인한 유통비용 부담 등이 제기되었다.

그 밖에 현재 실시하고 있는 사업 이외의 농촌여성들의 농외소득원으로 가능한 사업을 농촌 체험마을, 김장류, 반찬류, 다과류, 염색 등을 꼽고 있었다.

설문조사 외에 사업체 현장을 방문 조사한 결과 사업 시행상 나타나는 몇 가지의 문제점은 다음과 같다.

첫째, 사업자선정과정에서 서류상의 기본요건만 갖추면 사업자격이 주어지게 되어 신청인의 사업수행능력과 관리 경영능력에 대한 평가가 철저히 이루어지지 못하다는 점이다.

둘째, 지원업체들에 대한 경영평가에 근거한 사후관리가 제대로 이루어지지 않고 있다.

셋째, 사업장의 대표자가 갖추어야 할 경영주로서의 역량과 종사자들에 대한 교육은 자주 있으나 회계, 경영, 판매, 그리고 경영마인드 등에 대한 실질적인 교육훈련의 내용이 미흡하다.

이러한 문제점을 해소하고 개선하기 위해 여성농업인 소득원 개발 지원사업 사업은 마을의 농업생산과 별도로 분리되지 않도록 하되, 각 사업장들이 소득 극대화를 목표로 운영되고, 다른 한편으로는 주로 수입농산물을 원료로 하는 상업자본에 의해서 만들어진 가공식품과 수입가공식품을 적절한 선에서 견제할 수 있는 경쟁력을 갖도록 하는 기본전략 하에 추진되어야 한다.

기본 전략 하에 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 효율적인 추진을 위해 개선해야 할 사항은 다음과 같다.

첫째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업에 대한 행정관리업무(지원/감독업무로부터 품질검사, 안전성검사에 이르기까지)를 농림부로 일원화하여 일관성 있는 행정이 이루어지도록 함으로써 보다 효율적인 정책효과를 얻을 수 있도록 해야 하며, 또한 행정업무 중 간소화할 것은 간소화하고 강화할 것은 강화하는 작업이 있어야 할 것이다.

둘째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 의의와 목적에 대한 올바른 이해와 자긍심을 갖도록 하기 위한 지도공무원 및 사업대표자에 대한 교육프로그램 개발 및 교육이 필요하다.

셋째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업에 대한 제반 정보를 신속하고 효과적으로 전달할 수 있는 체계를 확립할 필요가 있다.

넷째, 신규 지원 사업체가 창업 이후 자생력을 갖추기까지 자본이나 경영기술, 생산기술면에서 후원해 주는 유아산업 인큐베이터시스템의 도입이 필요하다.

다섯째, 제품화된 상품에 대해 공인기관에서 품질인증을 엄격히 실시하여 이 품질인증을 통과한 상품에 대해서는 안심하고 소비할 수 있도록 한다.

여섯째, 과학적이고 체계적인 관리와 지원을 위하여 개별 사업체들의 경영실적에 근거한 면밀한 경제성 분석을 실시한다.

마지막으로 전통식품의 발굴 및 재현, 신제품개발 등을 위한 지원을 위한 연구사업 강화와 여성농업인 소득원 개발 지원사업 및 그의 제품에 대한 홍보 강화가 필요하다.

제 2 절 정책 건의사항

여성농업인 소득원개발 지원사업의 효율적인 추진 및 효과의 극대화를 위해 정책적으로 다음과 같은 사항이 고려되어야 할 것이다.

첫째, 여성농업인 소득원 개발 지원사업의 의의와 목적 및 사업자들의 사업체 운영을 위한 경영마인드, 회계, 경영, 판매분야에 대한 구체적인 교육과정을 개발하고, 교육을 보다 강화해야 할 것이다.

둘째, 신규 지원 사업체가 창업 이후 자생력을 갖추기까지 자본이나 경영기술, 생산기술면에서 후원해 주는 유아산업 인큐베이터시스템을 도입하고, 구매, 판매, 신상품정보, 신기술 개발, 국제시장 정보 등 경쟁력강화를 위하여 필요한 정보에 쉽게 접근할 수 있는 인프라(컴퓨터 네트워크 또는 뉴스레터 등)의 제공이 필요하다.

셋째, 과학적이고 체계적인 관리와 지원을 위하여 개별 사업체들의 경영실적에 근거한 면밀한 경제성 분석 및 마케팅 전략 수립 등 컨설팅제도를 도입하도록 한다.

넷째, 개성 있는 디자인으로 세대별 감각에 맞춰 시장을 공략할 필요가 있으며, 이를 위해 전문적인 수준의 포장 및 디자인을 위한 투자가 필수적이다. 따라서 사업체의 상품별 포장지원제도를 보다 강화하고 새로운 형태의 디자인 개발을 추진한다.

마지막으로 여성농업인 소득원개발 지원사업체가 단독으로 홍보할 수 있는 인적·물적 자원이 부족한 만큼, 적은 부담으로 지속적으로 공동 홍보할 수 있는 정책적인 지원과 함께 첨단정보통신시대의 새로운 유통수단인 네트워크를 이용한 판매, 즉 PC통신, 인터넷, 우편주문판매 등을 이용한 판매가 가능하도록 사업장에 PC의 지원 및 사업장별 홈페이지 제작 등의 지원을 고려해야 할 것이다.



참고문헌

참 고 문 헌

- 강신겸 외, 농업·농촌발전과 기업의 역할, 삼성경제연구소, 2004. 10
- 강춘성, 녹색교류를 통한 농촌활성화 방안, 2001년도 춘계학술발표대회 발표논문, 한국관광농업학회, 2001
- 고정숙, 농촌여성 농외소득사업 실태조사연구, 농촌생활과학 제20권 1호, 농촌진흥청 농촌생활연구소, 1999
- 김숙희, 농촌여성의 농산물가공 실태와 개선방향에 관한 연구, 수원대 석사학위논문, 1995
- 김태곤 외, 일본 대만의 농외소득정책의 실태와 시사점, 농촌경제 제24권제2호, 한국농촌경제연구원, 2001
- 김현옥, 인도의 농촌여성 소득사업, 농촌생활과학 제20권 1호, 농촌진흥청 농촌생활연구소, 1999
- 김희순, 외국의 농외소득활동과 관련정책, 농촌진흥청,
- 오내원 외, 농가계층별 소득증대방안 농외소득증대의 방향과 전략, 한국농촌경제연구원, 2001. 12
- 윤삼중, 농산물가공식품시장의 다변화와 대응방안, 농촌생활과학 제22권 4호, 농촌진흥청 농촌생활연구소, 2001
- 이동필 외, 전통가공식품 육성방안, 한국농촌경제연구원, 1993
- 한국농촌경제연구원, 농외소득원 개발정책의 평가와 장단기 발전전략, 1991
- 황종환, 농산물가공업체의 창업과 경영, 농촌생활과학 제22권 4호, 농촌진흥청 농촌생활연구소, 2001



부 록

농촌여성인력양성에 관한 설문조사

안녕하세요? 본 조사는 농업 여성인력양성 사업에 대한 주민 의견을 알아보기 위하여 실시되고 있습니다. 선생님께서 농업 여성인력양성 사업의 사업추진 과정을 통해 느끼신 점에 대해 응답해 주시면 됩니다.

선생님의 답변내용은 업무의 질을 개선하기 위한 귀중한 자료로 활용될 것이며, 다음의 응답들은 오직 통계처리만을 위하여 사용됩니다. 바쁘시더라도 선생님께서 느끼신 바를 솔직히 답해 주시길 부탁드립니다.

2004. 12.

전북발전연구원

본 조사에 의문 나는 사항이 있으시면 아래로 연락주시기 바랍니다
전화: (063)276-2064, Fax : (063)276-2069

응답자 일반 사항

1. 실례지만 귀하의 연세는 만으로 어떻게 되십니까? ()
① 20세 미만 ② 20세~29세 ③ 30세~39세
④ 40세~49세 ⑤ 50세~59세 ⑥ 60세 이상
2. 귀하가 현재 거주하는 마을은? ()
3. 귀하가 현재 이곳 마을에 거주한 기간은? ()년
4. 귀하의 성별 ()
① 여성(39) ② 남성(3)

지금부터는 귀하께서 여성 농업인 인력양성 시행 과정에서 느끼셨던 점들에 대해 몇 가지 여쭙어 보겠습니다.

5. 귀하는 본 사업의 계획이 농촌 현실과 적합하다고 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	모름/무응답
	1	2	3	4	5	

6. 귀하는 본 사업이 계획성 있게 추진되고 있다고 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	모름/무응답
	1	2	3	4	5	

7. 귀하는 본 사업이 농촌 여성을 위한 적합한 사업추진이었다고 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	모름/무응답
	1	2	3	4	5	

8. 귀하는 사업목적의 달성정도에 대하여 어떻게 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다	모름/무응답
	1	2	3	4	5	

9. 귀하는 예산편성 및 지출이 합리적으로 이루어졌다고 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족	모름/무응답
	1	2	3	4	5	

10. 귀하는 각종시설의 이용과 관리계획의 적절성에 대하여 어떻게 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
	1	2	3	4	5

모름/무응답
9

11. 귀하는 생산품목 선정의 적절성에 대하여 어떻게 생각하십니까?
 (예를 들면, 장담그기체험교육장, 장류, 절임배추 생산 판매 등의 프로그램)
 <보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
	1	2	3	4	5

모름/무응답
9

12. 귀하는 해당 담당부서에서 본 사업에 대해 지속적으로 관심을 보였다고 생각하십니까?
 <보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
	1	2	3	4	5

모름/무응답
9

13. 귀하는 사업추진과 관련하여 농가 수입이 증가 되었습니까?
 <보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	전혀 증가 되지 않음	약간 증가	보통	약간 증가	매우 증가
	1	2	3	4	5

모름/무응답
9

14. 지원 받은 사업비(예산)에 대한 생각은?

보 기	매우 부족	부족	보통	많음	매우 많음
	1	2	3	4	5

모름/무응답
9

부족하다면 이유? ()

매우 많다면 이유? ()

15 사업 품목을 선정한 이유는 무엇입니까? ()

16. 사업 추진절차의 만족도는?

보 기	매우불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
	1	2	3	4	5

모름/무응답
9

기타 사업추진절차의 개선점이 있으시면 적어주세요 ()

17. 귀하는 마을자원의 활용도 대하여 어떻게 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

구 분	매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다
자연자원	1	2	3	4	5
문화자원	1	2	3	4	5
사회자원	1	2	3	4	5
인적자원	1	2	3	4	5

모름/무응답
9
9
9
9

18. 귀하는 주민들이 사업추진 과정에서의 호응성에 대하여 어떻게 생각하십니까?

<보기>를 참조하여 평가해 주십시오.

보 기	매우 낮다	낮다	보통	높다	매우 높다
	1	2(3)	3(16)	4(19)	5(4)

모름/무응답
9

19. 귀하는 현재 하고 있는 사업 외에 농촌여성들이 농외소득원으로 할 수 있는 것이 무엇이 있다고 생각 하십니까?

①() ②() ③()

20. 현재 귀하가 하고 있는 사업의 인원은?

고용인원(), 참여인원()

21. 귀하의 제품을 구매하는 주 고객층은? ()

22. 귀하가 생산한 제품의 주요 판매지역은? ()

23. 귀하가 생산한 제품의 판매방법은? ()

24. 귀하가 생산한 제품의 유통상의 애로사항은? ()

♣ 사업수행 전반의 개선을 위해서 좋은 의견이 있으시면 말씀하여 주십시오.

--

전발연 2004-R-10

도정 주요시책 외부평가(II)
여성농업인 소득원 개발지원 방안

발행인 | 한영주

발행일 | 2004년 12월 31일

발행처 | 전북발전연구원

560-821 전북 전주시 완산구 서신동 766 KT빌딩

전화:(063)276-2060 팩스:(063)276-2069

홈페이지: www.jd.re.kr

본 출판물의 저작권은 전북발전연구원에 속합니다.

색 지

- 행정팀 인쇄업체에 공지
- 판권 뒤에 위치