

IMF시대 임업소득증대 대책

김외정 / 임업연구원 자원계획과장

1. 머리말

UR협정의 타결로 임산물도 국제경쟁체제에 들어섰기 때문에 무한경쟁시대의 새로운 국제시장질서에 대응하는 어려운 사정에 놓여있다. 여기에서 IMF 경제를 맞이하여 고금리와 긴축재정은 가졌지만 이제 본격적인 금융산업과 기업의 구조조정에 따라 실업과 실질소득 감소가 실물경제 전반에 커다란 충격을 가하고 있다. 미래 불투명한 경제상황과 현격한 구매력감소가 소비위축과 건축경기하락으로 이어져 목재와 임산물 가격하락이라는 영향을 받게되었다. 이렇게 국내외적으로 불리한 경제적 여건에서 지난 30년간 산업으로서의 임업 육성보다는 치산녹화정책을 우선하는 바람에 소득사업에 대한 정책적 노후가 부족하여 다양한 소득원을 발굴하고 이를 수익성 있는 소득사업으로 육성한다는 것이 여간 어려운 과제가 아니다. 본고는 실물경제의 전반적인 불황과 소비감소로 위축되어 있는 IMF시대 농산촌의 소득증대를 위해 정부차원에서

추진해야할 필요한 몇가지 과제를 제시하고 이에따른 대책방향을 논의하고자 한다.

2. 단기소득 전략품목의 수익성 제고

밤, 표고, 송이 산채, 대추 등 외형이 큰 전략품목은 임업생산과 소득에 미치는 파급효과가 대단히 크기 때문에 수익성과 경쟁력 제고에 역점을 두어 지속적으로 생산자를 육성해야 한다. UR협상 타결로 국제경쟁체제에 들어선 임산물시장에서 수입산에 대한 국내산의 대항력을 키워야 하는데 임산물은 주로 중국과 경쟁을 해야 하기 때문에 가격경쟁은 힘에 부칠 수밖에 없다. 따라서 품종개량, 시설재배확대 등 생산기반 조성을 강화하여 품질경쟁력 향상 등 수입임산물과의 차별화 전략을 세워야 한다. 우리나라는 신토불이의 소비자의식이 정착되어 품질이 좋으면 가격이 비싸도 구입하는 시장여건을 이용하여 품질 좋은 임산물 생산에 주력해야

한다. 이를 위해 우선 개량된 품종을 개발하고 청정 유기재배를 늘려야 한다. 이에 관한 모범적 사례로서 최근 임업연구원 육종부에서 가지없는 민두릅 묘목을 인공배양하여 묘목을 대량증식 보급함으로써 재배실용화를 추진하고 있다. 민두릅은 가지있는 참두릅 보다 작업성향상 등으로 재배소득이 21% 향상될 것으로 예상되고 있다.

표1. 인공배양묘목에 의한 민두릅재배의 예상 수익성

(10a 기준, 천원)

구분	조수입	경영비	소득	IRR(%)
민두릅(예상)	11.06	374	732	39.8
참두릅	1.106	502	604	16.4

단기소득작목은 일반적으로 저장성이 취약하고 계절성이 크기 때문에 수확기에 홍수출하가 발생하게 된다. 출하물량을 연중분산할 수 있다면 가격안정과 생산자수취가를 높힐 수 있기 때문에 저온저장고 등 저장시설의 확충은 대단히 중요한 사업이다. 밤을 저장하여 3월~8월에 출하할 경우 홍수출하기 9월~12월의 출하가격 보다 81% 높은

것으로 조사되었고 저장비용을 감안한 조수입에서도 45%증대효과를 얻는 것으로 분석되었다.

표2. 밤저장 출하의 수익성제고 효과

단위: 원/kg

구분	출하가격	저장비용	조수입
홍수출하	1752	-	1,752
저장출하	3,173	635	2,538
수익성 제고효과	81%	-	45%

유통경로를 줄이는 것이 중간상인의 마진을 배제할 수 있어 생산자 수취가를 높이고 수익성향상으로 연결시킬수 있는데 이를 위한 임산물의 직거래활성화가 대단히 중요한 과제이다. 직거래의 요체는 임협 또는 농협계통조직을 통한 직판체제를 가동하여 유통비용을 절감하는 것이다. 밤의 직거래에 따른 유통구조개선 효과를 분석한 결과 생산자 수취율이 52%에서 74%로 상승하고, 유통비용절감율 27%가 생산자수취가격 제고분에 17%, 소비자구입가격 하락분에 10% 각각 배분되어 유통비용구조를 개선해 주는 것으로 나타났다.

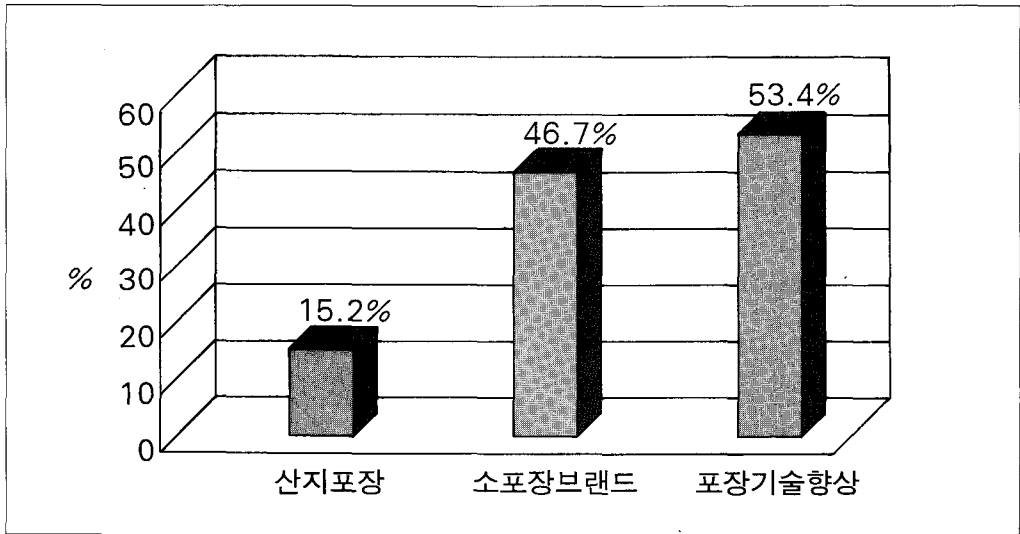
표3. 직거래에 따른 유통구조개선효과

유통체계	비용구조	유통마진				구입가
		수취가 생산자	농임협	도매상	소매상	
5단계	비용(원/kg)	1,393	224	554	1,304	2,700
	비율(%)	52	8	12	28	100
직거래(3단계)	비용(원/kg)	1,791	644	-	-	2,435
	비율(%)	74	26	-	-	100

임산물을 일반식품이나 수입임산물과의 차별화 전략도 경쟁력을 높이는 중요한 과제이다. 임산물이 청정식품이라는 인식을 소비자들에게 인식시키고 이를 다시 지역적 이미지가 뛰어난 지역과 문화적 전통을 연계시켜 지역특산품, 브랜드화(상표화) 전략을 추진한다면 소비자로 하여금 임산물의 우수성을 인식시키고 수입품과의 차별화도 가능할 것이다. 산지에서 표고출하시 규격

포장을 확대하되 이를 소포장 브랜드로 출하할 경우 수집상을 통한 일반포장 출하시 보다 수취가격을 47% 높힐 수 있는 것으로 조사되고 있다. 따라서 정부는 생산자의 브랜드화 노력에 발맞추어 특산단지와 지역명품을 지정하고 이를 집중 지원하는 한편 소비자의 구매 판단력을 돕는 품질인증제를 적극 도입, 활용해야 할 것이다.

그림1. 산지포장 개선에 의한 표고 출하가격의 제고효과



3. 특용수종의 복합경영

임업의 산업화는 임업경영에 대한 지속적 투자가 있어야 가능하고 이러한 투자를 유인하는 데는 수익성 보장이 반드시 필요하다. 임업의 대표적 경영 활동인 용재생산의 수익율은 우리나라

대표적인 조림수종인 낙엽송의 경우 97년 기준 0.5%에 불과하다. 그나마도 투자회수기간이 40-50년이 넘어 자본회전도 거의 이루어지지 않는 여건에서 정상적인 투자가 이루어 질 수가 없다. 따라서 용재생산 수익에다 추가적인 소득을 얻을 수 있는 특용수종을 선

택하여 복합경영을 추진하는 것이 임업 수익성을 확보하는 하나의 방안이 될 수 있다.

현재 일반 조림수종 중에서 복합경영 형태의 소득을 올리는 대표적 수종은 종실수입 비율이 99%이상인 유실수 호도나무를 들 수 있다. 호도나무의 연평균 소득은 낙엽송의 28배에 달하며 수익율이 7.1%로 분석되고 있다. 그러나 호도나무재배가 미국산 수입너트의 영향으로 수익성이 떨어지고 있고 재배적지가 한정되어 새로운 소득원을 제공할 특용수종의 개발이 요구되고 있다. 최근 수액이 건강식품으로 선호되어 산주소득원으로 정착되면서 수액채취수종인 고로쇠나무와 거제수나무 등이 특용

수종으로 부각되고 있다. 고로쇠림을 수액채취와 목재생산 등 복합경영을 할 경우 연간소득이 257만원(목재만 6만원), 수익률이 12.6%로 추산되었다. 만일 고로쇠를 단지화 조림한다면 목재도 고급 악기용재로 이용할 수 있어 일반조림수종보다 연간소득과 수익률이 훨씬 높아 고소득창출이 실현될 수 있을 것이다. 이렇게 단지화조림으로 복합경영 체계를 실현하기 위해서는 먼저 종자채취, 양묘방법 등 양묘기술을 보급하고, 생력화 수액채취기술도 개발하며 원액의 수집, 가공, 판매체계의 일관화를 추진하는 등 시업체계를 서둘러 마련해야 할 것이다.

표4. 특용수종의 수익성비교 ('97기준)

단위: 천원/년/ha

구분	용 재 수		유 실 수	특 용 수	
	낙엽송	잣나무	호도나무	고로쇠	거제수
IRR(%)	0.5	1.0	7.1	12.6	8.7
연간소득	139	257	3,940	2,571	2,198

기존 특용수종의 가공기술개발도 소득 증대에 중요한 과제이다. 남부지역의 대표적 특용수종인 대나무를 최근 숲으로 가공하는 기술개발을 완료하고 이를 실용화하여 대나무림 재배자의 수익성을 높히는데 기여하고 있다. 대나무를 지역 숲공장에 원료로 공급할 경우 소경저질 죽재까지 이용하고 물류비용도 절감함으로써 죽림경영의 연간소득을 종래 ha당 56만원에서 2.2배인 123만원으로 올릴 수 있는 것으로 분석되었다.

표5. 대나무용도별 죽림경영의 수익성 비교

대나무용도	연간소득(천원/ha)	소득율(%)	순수익율(%)
대나무숲용	1,232	66	26
죽세가공용	557	46	-16

4. 산림생물·휴양자원의 소득원 개발

기존의 소득사업으로 개발된 단기소

특임산물이나 특용수종은 우리나라 산림생물자원의 극히 일부에 지나지 않는다. 우리나라 산림에는 온대국가 중 비교적 풍부한 생물자원을 보유하고 있어 21세기 국가경쟁력의 주요인자가 될 유전자원의 체계적 보전과 이용이 대단히 중요한 과제로 떠오르고 있다. 다행히 최근에 화훼·조경용 야생화 개발 및 실용화, 신물질 탐색과 추출연구에 대한 지원이 활발하게 진행중이어서 기대를 모으고 있다.

산림생물자원이 생태관광자원으로서도 중요성이 커지고 있는데 산림의 휴양수요와 함께 소득원으로 개발될 잠재력을 지니고 있다. 최근 도시민의 휴양패턴이 위락·관광에서 문화·자연체험으로 변화하고 있고 휴양지 선호도가 산림이 가장 높은 것으로 조사되어 산림서비스산업의 성장가능성을 예고하고 있다. 휴양자원과 산림생물자원을 임업의 소득증대와 효과적으로 연결시키기 위한 방안으로서 전국토의 46%를 점하고 있는 산촌지역의 종합개발계획과

연계하는 것이다. 산림청에서는 종합개발대상을 98년 25개마을에서 2002년까지 107개마을로 확대한다는 계획을 내 놓고 있는데 추진과정에서 휴양자원은 산촌마을의 전통문화를 가미하고 산림생물자원은 지역특산물화할 수 있도록 산촌종합개발과 연계하는 법적, 제도적 장치를 마련해야 할 것이다.

5. 국산재 경쟁력 제고

세계적으로 환경과 무역연계 협약들이 추진되어 수입재의 공급이 제한되고 IMF 고환율 시대에 수입목재 가격상승으로 국내재의 가격경쟁 여건이 어느 때보다 호전되고 있다. 육성임업을 추구하는 국내임업은 목재안정자금, 지속가능한 산림경영기반 구축, 대국민서비스를 위한 공익기능향상과 함께 이것의 반대편 수레바퀴의 축인 수익성제고가 경영목표가 된다. 수익성제고를 위해 촛점을 맞추어 할 우선과제는 임목가울을 높히는 것이다. 임목가는 원목시장

표6. 국내재 수종별 원목가에 대한 생산비용 비율

(단위: %)

비용비율	평균	소나무		참나무(활엽수혼합)			낙엽송 건축용
		펄프, 건축	구조용	펄프칩	표고목	목공예	
임목가울	24.9	22.6	38.3	9.5	16.9	36.3	25.6
벌채집재비	40.4	41.0	34.7	47.3	44.8	36.3	38.3
물류비	32.8	34.5	25.6	40.3	36.3	25.9	34.2
수수료, 보험	1.9	1.9	1.4	2.3	2.0	1.5	1.9
원 목 가	100	100	100	100	100	100	100

자료: 임업연구원

가에서 생산유통비를 제한 산주수취가
이므로 원목시장가를 높히든지 유통비
용을 줄이는 두가지 방법이 있다. 먼저
국내재의 원목시장가를 높이기 위해서
는 현재 수입재가 주도하는 건축재시장
의 틈새시장을 개발하는 것이다. 특히
소경재를 최소한 가공하여 원목형태로
이용하는 통나무건축이나 조정시설과
같은 휴양림시설물의 자재용으로 국산
재를 우선구매하는 제도적 장치를 마련
하고, 춘양목과 같이 재질적 우수하고
역사적, 지역적 이미지가 강한 수종에
대해 품질인증제를 활용하여 고가 고급

목재로 차별화를 추진하여야 할 것이다.
지역특산 목공업품 제조용 무늬목 또
는 용재로서 활엽수 향토수종자원을 육
성해야 하며 이를 위해 산주가 조림수
종 선택의 폭을 넓힐 수 있도록 지정양
묘제도에 의한 묘목의 현물보조를 전향
적으로 폐지하고 현금보조 제도를 정착
시켜야 할 것이다. 이와 함께 간벌재의
용도개발 및 경제적 가공이용을 위해
간벌재를 이용한 원주가공, 목탄, 목초
액 가공기술 개발과 시설지원이 긴요한
과제이다.

표7. 온대산활엽수 원목의 용도별 가격 및 규격

수종	무늬목용		목공업용		가격비 (무늬목/목공업)
	가격(천원/m ³)	규격	가격(천원/m ³)	규격	
느티나무	3,000	말구직경: 30cm이상 부절재장: 2.4m	360	말구직경: 20cm이상 길이: 제한없음	8.3
벗나무	2,400		360		6.7
단풍나무	1,350		360		3.8
참나무	1,200		240		5.0

자료: 임업연구원, 임업정보

생산유통비 절감을 위해서는 벌채업
에 대해 사업자면허제를 도입하여 영세
한 벌채사업자를 과감히 퇴출시키고 벌
채업을 기업형으로 육성하여 기술력 향
상에 따른 유통비용절감을 추진해야 한
다. 목재검량 및 규격표준화로 유통관
행의 투명도를 높이고, 지속적으로 규
모의 물량을 공급할 수 있도록 하여 신
뢰도를 높힐때 국내재의 가격협상력을

키울 수 있다. 이를 위한 장기적 대책
으로 일정면적의 생산성 높은 임지에
집단화 경제림을 조성하여 자급율 향상
에 기여할 수 있도록 해야 한다. 목재
가 무겁고 부피큰 특성 때문에 물류비
용을 절감하기 위한 권역별 일관생산체
제와 생산지형 가공단지 조성도 중요한
과제이다.

표8. 연간 별채규모별 별채사업자 현황

구분	합계	1,000㎡미만	1,000-3,000	3,000-5,000	5,000㎡이상
사업자(명)	554	365	139	22	28
비율(%)	100	66	25	4	5
사업형태	-	부업	겸업	겸업, 전업	전업

자료: 산림청

맺는말

IMF시대 소득증대사업을 촉진하기 위해서는 경기기반 조성을 위한 새롭고도 추가적인 재원을 마련하는 일이 무엇보다 중요한 과제이다. 최근 산림법 개정으로 눈앞에 두고 있는 녹색복원사업에 의한 녹색기금조성이 기대되고 있다. 이러한 재원을 효율적으로 운용하기 위해서는 목재자금율제고와 같은 외형적 양적성장 사고를 탈피하고 임목수취가율과 같은 수익성을 높힐 수 있는 정책을 확대하여야 할 것이다. 지역성이 큰 임업의 특성을 감안하여 상향식의 시장원리를 충분히 활용하여 산주가 지역산림자원과 향토수종을 조성하고 복합경영과 연계하여 이를 소득사업으로 연결하는데 장애가 되는 각종규제를 과감히 정비해야한다. 임산물의 국제경쟁력과 수익성제고를 위해 품질개선, 재배기술개발과 함께 청정이미지를 부각시킨 지역특산물의 브랜드화를 촉진

하여 수입임산물과의 차별화를 촉진하며 직거래에 의한 유통마진절감으로 국내산 임산물의 경쟁력과 수익성을 동시에 제고해야 할 것이다. 산림작업의 현대화를 이룰 수 없다면 생산유통비용절감에 의한 임업의 수익성과 공공성 모두 개선할 수 없을 것이다. 국내재에 대한 신뢰를 회복할 수 있도록 산림사업의 주체인 산주, 목상, 목재산업체에 투명한 거래관행을 유도할 수 있도록 표준검량법과 규격 사용을 활성화하고 유통정보를 확대 제공하여야 한다. 임산물은 중량에 비해 가격이 낮아 지역가공의 경제성이 크므로 일관생산체계구축과 생산성향상, 가공기술개발에 긴밀한 협조체제를 구축해야 할 것이다. 국민은 국내산 임산물을 아끼고 이용해야 산림투자 활성화에 의한 양질의 임산물과 서비스의 혜택을 받게 되고 다시 생산자 산주의 소득증대로 연결하여 IMF체제를 극복하는데 임업의 역할을 키우게 될 것이다.