

## 고추 재배 농가들의 영농양식과 지역농업계획에의 시사점

김정설 · 김동민\*

서울대학교 농업생명과학연구원 선임연구원 · \*한경대학교 경영학과 교수

## Farming Styles of Red Pepper Growers and Their Implications for Planning Local Agriculture

Kim, Jeong-Seop · Kim, Dong-Min\*

Research Institute for Agriculture and Life Science in SNU · \*Hankyong National University

**ABSTRACT** : The purpose of this study were to identify the different farming styles of red pepper growers, to describe their characteristics and to get some implications for planning the agricultural development strategy in the area. The researcher surveyed quantitative and qualitative data through interview with researcher developed questionnaires from selected 99 farmers in Eumsung county, Chungbuk province, Korea. The researcher found the four types of red pepper farming; 'red-pepper-centric middle farmers', 'diversified larger farmers', 'red-pepper-dependant small farmers', and 'small farmers for own use'. Based on the above findings, the researcher could derive some implications as follows.

Firstly, the difference of market strategy and marketing efforts among the four farming styles should be regarded as important considerations when planning the agricultural development strategy in Eumsung county. Secondly, the cooperatives' red pepper marketing strategies in Eumsung county were focused on the processed red pepper products sold at middle or low priced by big retailers in urban areas. Therefore, the cooperatives should change their view point of quality, if they want to initiate the planning process of 'the production and marketing high quality red pepper'. Thirdly, the major efforts of Eumsung county Agricultural Technology Center (ATC) made efforts on increasing the productivity of red pepper farming, however, the technologies recommended by the ATC for farmers required more cost and labour especially for 'red-pepper-dependant small farmers' and 'diversified large farmers'. The ATC should make efforts to find new technologies for helping 'red-pepper-dependant small farmers' to reduce the use of pesticides and 'diversified large farmers' to use the regional images effectively for marketing their high quality red peppers.

**Key words** : Farming style, Red pepper, Quality

## 1. 서론

‘지역농업 특화’, ‘지역 농산물 브랜드화’ 등의 슬로건은 품질 좋은 농산물을 생산하고 마케팅하는 것이 지역농업 계획의 중요한 목표로 부각되고 있음을 대변하고 있다. 이 목표를 달성하기 위해서는 지역농업 현장에서의 변화가 필요할 것이다. 그것은 생산 기술의 변화일 수도, 시장 대응 전략의 변화일 수도, 지방 농정을 구조화하고 있는 제도적 조건의 변화일 수도 있다. 어떤 변화를 제안하든, 다양한 형태의 영농활동에 대한 세밀한 경험적

연구에 기초할 때, 그 타당성을 인정받을 수 있다.

이 글은 고추 주산지 중 하나인 충청북도 음성군 고추 재배 농가들의 영농양식(farming style)을 분석하고 있다. 이 연구는 한 가지 중요한 질문에서 출발한다. 특정 품질 속성(quality attribute)을 갖춘, 예컨대 양건 고추를 생산하면 시장에서 높은 가격을 받을 수 있다는 사실을 대다수 농민들이 알고 있음에도, 그런 고추를 생산하는 이들은 소수이며 다른 종류의 고추를 생산하는 농민들도 많은 까닭은 무엇일까? 이처럼 한 지역에서 동시에 발견되는 영농활동의 다양성을 어떻게 설명할 수 있는가? 이 연구에서는 음성군 고추 재배 농가들이 고추 농사에 대해 어떤 인식을 갖고 있는지, 그들의 영농활동을 규정하는 전략, 실천, 환경 등의 요인들은 어떤 결과를 낳는지를 살펴보고

Corresponding author : Jeong-Seop Kim

Tel : 02-880-4748

E-mail : jskkjs@empal.com

고, 거기에서 발견되는 영농활동의 다양성을 드러내어 보이고자 한다. 그리하여 이들 농가들을 유형화하고, 그 영농활동의 차이를 설명함으로써 지역농업 계획을 위한 시사점을 얻고자 한다.

글의 순서는 다음과 같다. 첫째, 이 연구가 기초하고 있는 ‘영농양식(farming style)’ 연구의 접근방법을 소개할 것이다. 둘째, 사례 지역에서 발견되는 영농 관련 전략, 실천, 환경 등을 분석하고, 고추 재배 농가들의 영농양식을 유형화할 것이다. 셋째, 고추 재배 농가 영농양식 유형 간의 다양한 특징들을 비교할 것이다. 마지막으로, 조사·분석 결과를 종합하면서 지역농업 계획에의 시사점을 제시한다.

## II. 영농양식 연구 접근방법의 특징

영농양식은 말 그대로 ‘농사짓는 스타일’이라 할 수 있다. 개인들의 일상생활에서 나타나는 특징들을 총체적으로 설명하기 위해 ‘생활양식(lifestyle)’이라는 용어를 사용하는 것처럼, 농업 생산자들의 영농활동과 관련된 모든 것들 - 전략, 기술, 규모, 생산과정 등 -에 대한 종합적인 이해의 결과를 영농양식이라는 용어로 요약·설명할 수 있다. 영농양식 연구는 유럽의 농촌사회학자들이 농촌 지역에서 발견할 수 있는 다양한 영농활동을 유형화하고 설명하기 위해 1940년대부터 지금까지 시도하고 있는 ‘연구 프로그램(research program)’이다<sup>1)</sup>. 그러나 아직까지 우리나라의 지역농업 연구자들 사이에는 잘 알려져 있지 않다. 영농양식 연구의 접근방법은 두 가지 특징을 갖고 있다.

### 1. 귀납적 유형화

‘농업 경영체들은 외부 조건들(시장, 기술, 정책 등)과 다양한 방식으로 연결되어 있고, 그로부터 영향 받으며, 그 연결 방식의 다양성은 영농활동의 다양성을 초래하는 원인일 수 있다’는 것이 영농양식 연구의 기본 관점이다. 이 때, 두 가지 중요한 문제를 제기할 수 있다. 특정 지역에 분포하는 농업 경영체들 전체를 조망할 때 나타나는 영농활동의 다양성을 어떻게 유형화할 것인가? 그 같은 다양성이 발생하는 메커니즘을 규명함으로써 얻을 수 있는 실천적 함의는 무엇인가?

영농활동을 유형화하는 방법은 다양한 학문적 배경 속에서 발전해 왔다<sup>2)</sup>. 그런데 영농양식 연구의 접근방법은

이미 정립된 유형화의 논리에 따라 농업 경영체들을 분석하는 연역적 방법을 추구하지 않는다. 현장 조사를 수행함으로써 경험 세계에서 발견되는 그대로의 영농활동을 묘사하는 데 중점을 두며, 발견한 영농활동의 다양한 차원을 종합하여 총체적인 관점에서 유형화한다. 따라서 사전에 가정된 개념이나 분석틀을 가급적 배제하고 현장에서의 관찰과 심층면접으로부터 출발하는 기저 이론(grounded theory)의 방법이라고도 할 수 있다. 이러한 접근 방법은 특정 지역 내에 이미 구조화되어 있는 영농활동들을 탄탄한 경험적 지반 위에서 분석할 수 있다는 장점을 갖는다. 실용적인 측면에서는, 서로 다른 방식으로 영농활동을 하는 농업 경영체들의 차이점을 근거로 그들을 유형화함으로써, 지역농업 계획의 대상을 명확하게 분류하고 각각의 범주에 적합한 정책 수단들을 찾는 데 도움이 될 수 있다.

### 2. 해석학적 인식론

영농활동은 자원을 동원하고 재생산하여 특정한 가치로 전환하는 노동 과정을 수반한다. 영농활동을 다른 종류의 경제활동과 비교할 때 특별히 다른 점은, ‘자연’이 필수적인 자원이며 가치 전환 과정에 생물학적 과정에 대한 관리활동이 반드시 포함된다는 점이다. 그렇게 생산되는 가치는 주로 상품(commodity)의 형태를 지니는 교환 가치이다. 한편, 그러한 상품들을 생산하기 위해 투입되는 자원들은 부분적으로는 시장을 통해 동원되기도 하지만 시장 외의 다른 경로를 통해 동원되기도 한다(Long, 1986, Marsden과 Murdoch, 1990)<sup>3)</sup>.

영농활동에서의 자원 동원과 노동 과정은 모두 농업 경영체 외부에 있는 행위자나 제도와 관련이 있다. 하지만 시장, 행정기관, 기술적 지원을 제공하는 어떤 주체 등과 같은 외부 조건들이 그 자체로 영농활동을 직접적으로 결정하는 것은 아니다. 다만, 다양한 영농활동을 가능케 하는 맥락을, 즉 농민들이 전략적 행동을 선택할 수 있는 공간을 제공한다. 농민들은 자신의 영농활동을 시장이나 기

성들을 구별해내기 위해 활용해왔던 유형화 방법들만 하더라도, 여러 가지의 사례들이 있다. 가령, 어떤 방법은 ‘농민’을 분석 단위로 한 반면에 다른 방법은 ‘농가’ 또는 ‘농업경영체’를 분석 단위로 삼는 등 분석 대상의 차이점이 존재한다. 토지 이용 활동 유형, 농가의 생계 전략(livelihood strategy), 경영 요소들의 구성 등과 같은 분류 기준 상의 차이점도 존재한다(Whatmore, 1994:32). 그리고 농업 생산자들의 계급 관계를 규명한다든가(Goss 등, 1980, Ghorayshi, 1986), 지주-소작 관계의 의미를 밝힌다든가(예: Stinchcombe, 1961, Newby 등, 1978) 하는 등 분석 목적에 따라 유형화 방법의 차이점이 있을 수 있다.

3) 시장을 통하지 않고 자원을 동원하는 경우에는 임노동 관계가 성립하지 않는 가족 노동력을 예로 들 수 있다.

1) 영농양식 연구 사례들로는 Cristóvão, Oostindie & Pereira(1994), Commandeur(2003), Roep & De Bruin(1994), Vand der Ploeg (1994), Ventura & Van der Meulen (1994, 1995) 등을 참고.

2) 농촌 사회학 분야에서 영농활동들이 지니는 사회적·경제적 특

술과 같은 외부적 실체들과 어떤 방식으로 관련시킬 것 인지를 스스로 결정하거나 그 관련 방식 자체에 영향을 미칠 수 있다.

물론, ‘누구와 거래할 것인가’, ‘어떤 기술을 활용할 것인가’ 등의 문제들에 대해 맥락을 배제한 진공상태에서 농민 개인이 전적으로 자신의 판단에 의해 결정을 내리는 것은 아니다. 지역의 역사, 생태적 조건, 지역 사회에 구조화되어 있는 정치·경제적 관계 등 외부 조건들 속에 배태되어 있는 농업 경영체의 상황이 중요한 고려사항이 되기 때문이다. 이처럼 맥락에 대한 해석과 전략적 판단을 통해, 농민들은 스스로의 입장을 정리하고 생산과 관련된 특정한 형태의 사회적 관계를 형성하고 장래의 변화를 염두에 둔 기획을 한다. 이처럼 영농양식 연구는 상품 시장이나 기술에 대한 농민들의 지향(orientation)을 영농 방법에 영향을 끼치는 구조적인 원리라고 이해한다.

이 같은 접근방법의 가장 큰 강점은, 이른바 후진적이거나 소규모의 산업화되지 않은 영농활동에는 별 다른 의미를 두지 않는 관료적이고 ‘과학적인’ 가정들과는 상반되는 ‘현장으로부터의’ 관점을 유지한다는 데에 있다. 그리고 기술 변화와 시장 변화에 대한 농업경영체들의 전략적 대응의 범위와 역동성을 잘 드러내준다는 장점이 있다(Whatmore, 1994:35). 그렇기 때문에 대체로 국내 지역 농업 연구 의제에서 소외되는 경향이 있는 소규모 가족농들의 영농활동은 구체적으로 어떤 지향 속에서, 어떤 구조적 조건 하에서 양식화되는지를 풍부하게 이해하려 할 때, 영농양식 연구의 접근방법은 매우 유용할 것이다.

### III. 고추 재배 농가들의 영농양식

#### 1. 조사 대상 및 방법

사례 지역 고추 재배 농가들에 대한 자료를 수집하기 위해 먼저 질적 조사를 진행했다. 최대한 다양한 특징을 보이는 조사 대상자들을 선정하기 위해 음성군청 홈페이지, 인터넷 검색엔진, 음성군 농업기술센터 직원의 협조, 무작위적인 농가 방문 등 여러 가지 경로로 35명의 고추 재배 농민 명단을 확보했다. 그 중 ‘고추 재배 면적’, ‘타작물 재배 여부’, ‘재배기술 수준’ 등을 고려한 고른 분포가 될 수 있도록 5명의 농민들을 선정했다. 심층면접은 짧게는 2시간, 길게는 6시간 동안, 모두 피면접자의 농장에서 이루어졌다. 이러한 질적 조사 및 분석을 통해 고추 재배 농가들의 영농양식을 유형화하는 데 필요한 변인들을 현장으로부터 추출할 수 있었다<표 1>.

사례 지역에서 견고추를 생산하는 농가들 전체에 대한 일반화가 가능할 정도로 영농양식을 유형화하려면, 상당수의 표본 조사를 통해 검증할 필요가 있었다. 따라서

음성군 내 9개 읍·면 중 고추 재배 농가 수가 가장 많은 순서대로 1위부터 4위까지의 읍·면에서 무작위로 마을들을 방문하여 설문 조사를 실시했다<sup>4)</sup>. 총 103부의 설문지를 회수했으며, 그 중 응답 내용이 충분치 않은 9부를 제외한 94부를 활용했다. 설문 조사 자료는 요인분석, 군집분석, 변량분석 등의 통계 기법을 사용하여 분석했다.

#### 2. 고추 재배 농가들의 영농양식 유형화

영농양식을 몇 가지 유형으로 압축하려면, 그들이 처한 다양한 맥락과 전략적 선택들 배후에 얽혀 있는 상호관계나 패턴을 보다 적은 수의 요인으로 압축할 필요가 있다. 요인분석을 통해 도출한 몇 가지 주요 요인들은 고추 재배 농가들의 영농양식을 요약적으로 이해하는 데 도움을 줄 것이다. 그 다음 각 요인 점수들을 변인으로 군집분석을 하여 고추 재배 농가들을 최종적으로 유형화했다.

##### 가. 요인 분석 : 고추 재배 농가 영농양식을 설명하기 위한 요인 도출

질적 자료 분석을 통해 추출한 10개의 변인들을 토대로 요인분석한 결과는 표 1과 같다. 요인분석에 사용한 표본 적절성 측정치는 0.504였으며, 바틀렛 검정값은 170.3,

표 1. 직교회전시킨 요인행렬

| 변인                 | 요인    |       |       |       |       | 공통 분산량 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
|                    | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |        |
| v1 총 경지면적          | .196  | .811  | .242  | -.121 | .060  | .774   |
| v2 고추 재배 면적 비율     | .093  | -.796 | .153  | -.167 | .050  | .696   |
| v3 고추 판매량 중 직거래 비율 | .747  | .239  | -.236 | -.146 | -.116 | .705   |
| v4 단위 생산량 당 판매 가격  | .907  | -.111 | .036  | -.035 | .086  | .844   |
| v5 단위 면적 당 수확량     | -.134 | .295  | -.231 | .801  | -.020 | .800   |
| v6 농약 투입량          | .054  | -.282 | .417  | .718  | -.010 | .773   |
| v7 수확량 중 화건 적용 비율  | -.040 | .071  | .906  | -.005 | -.037 | .828   |
| v8 재배 품종 수         | .170  | .101  | -.031 | -.005 | .873  | .802   |
| v9 판매처 수           | .645  | -.066 | .396  | .065  | .306  | .676   |
| v10 윤작 실천 여부       | .401  | .223  | -.021 | .042  | -.445 | .411   |
|                    |       |       |       |       |       | 계      |
| 고유값                | 2.187 | 1.678 | 1.376 | 1.057 | 1.010 | 7.308  |
| 분산 비율(%)           | 21.87 | 16.78 | 13.76 | 10.57 | 10.10 | 73.01  |

4) 이 4개 읍과 면에 거주하는 고추 재배 농가 수는 약 4,000 호에 달하는 음성군 전체 고추 재배 농가 수의 58.0%에 해당된다. 조사 대상 지역의 고추 재배 면적 합계는 약 1,100 ha에 이르는 음성군 전체 고추 재배 면적의 60.7%를 차지하고 있다.

표 2. 군집분석의 윤곽

|          | 판매 요인  |         | 작부체계 요인 |         | 건조기술 요인 |        | 토지생산성 요인 |       | 재배기술 요인 |         |
|----------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|----------|-------|---------|---------|
|          | 최중중심점  | F       | 최중중심점   | F       | 최중중심점   | F      | 최중중심점    | F     | 최중중심점   | F       |
| A (N=7)  | .267   | 25.2*** | .744    | 30.3*** | -.590   | 7.0*** | .101     | 4.4** | 2.305   | 27.3*** |
| B (N=20) | .759   |         | 1.081   |         | .138    |        | -.311    |       | -.515   |         |
| C (N=54) | .052   |         | -.578   |         | .250    |        | -.101    |       | -.018   |         |
| D (N=13) | -1.527 |         | .336    |         | -.934   |        | .843     |       | -.374   |         |

\*: p < .05, \*\*: p < .01, \*\*\*: p < .001

유의도는 0.001미만 이었다. 10개 변인들 중 6개가 0.5 이상의 표본 적절성 측정치를 보였다. 주성분 분석 결과, ‘요인 1’부터 ‘요인 5’까지 다섯 개 요인들의 고유값이 1 이상이었다. 이들 5개 요인들의 분산이 총 분산의 70% 이상을 차지하고 있었다.

‘요인 1’에서 유의한 것으로 보이는 세 변인(v3, v4, v9)은 모두 고추 판매와 관련된 것들이다. 농가들은 고추를 농협, 수집상, 직거래 등의 판로를 통해 판매하고 있었다. 어떤 농가들은 생산한 고추의 대부분을 직거래를 통해 판매하지만, 또 다른 농가들은 ‘직거래+농협’, ‘농협+수집상’ 등의 형태로 여러 개의 판로를 동시에 유지하기도 한다. 따라서 ‘요인 1’을 ‘판매 요인’이라고 이름 붙이기로 한다.

‘요인 2’에서 유의하다고 판단되는 두 변인(v1, v2)은 모두 작부체계와 관련된 것들이다. 총 경지면적이 넓은 농가들은 상대적으로 고추 재배 면적 비율이 낮다. 이들은 고추 외에 다른 작물들로 현금을 확보할 수 있으며, 고추 농사의 전망이 어둡다고 판단될 때에는 다른 작목으로 전환할 수 있는 잠재력을 갖고 있다. 반면에 총 경지면적이 적고 고추 재배 면적 비율이 높은 농가들은 작목 전환이 쉽지 않은 맥락에 처해 있다. 따라서 ‘요인 2’를 ‘작부체계 요인’이라고 이름 붙인다.

‘요인 3’에서 유의한 변인은 건조 기술과 관련된 변인(v7)이다. 고추의 건조 방식에 따라 접근할 수 있는 시장이 달라지거나, 품종 선택, 농약 투입량 등의 전략적 선택이 달라질 수 있다. 인터뷰에 응했던 한 농가는 생산한 고추를 모두 화건 건조하여 농협과 수집상에 판매하고 있었는데, 주로 과중이 많이 나가는 대과종을 재배하고 있었다. 한편, 또 다른 농가는 고추의 절반 가량을 화건으로 건조하여 농협에 판매하고, 나머지는 양건이나 반양건으로 건조하여 직거래를 통해 판매하고 있었다. 품종도 여기에 맞추어 화건에 적합한 고추와 반양건이나 양건에 적합한 고추로 나누어 재배하고 있었다. ‘요인 3’은 ‘건조기술 요인’이라고 이름 붙일 수 있겠다.

‘요인 4’에서 유의한 변인들(v5, v6)은 모두 토지생산성과 관련된 것들이다. 고추 재배에 있어 수확량에 결정

적인 영향을 끼치는 것 중 하나가 병충해이다. 단위면적 당 수확량을 중요시하는 농가들은 병충해로 인한 수량감소를 막기 위해 농약을 많이 살포할 가능성이 크다. 따라서 ‘요인 4’를 ‘토지생산성 요인’이라고 부르기로 한다.

‘요인 5’에서 중요한 변인들(v8, v10)은 재배 기술과 직접적으로 관련된 것들이다. 농가들이 선택한 재배 품종 및 그 가짓수와 윤작 실천 여부는 재배과정에 있어 중요한 기술적 고려사항이다. 따라서 ‘요인 5’를 ‘재배기술 요인’이라고 부를 수 있겠다.

#### 나. 군집 분석 : 고추 재배 농가들의 유형화

##### 1) 군집 분석의 윤곽

앞에서 도출한 ‘판매 요인’, ‘작부체계 요인’, ‘건조기술 요인’, ‘토지생산성 요인’, ‘재배기술 요인’의 다섯 가지 요인들을 토대로 군집분석을 했다<sup>5)</sup>. 이 분석 결과에 따라 군집의 수는 4개로 선정했다. 군집들을 확정하기 위해 비계층적 기법 중 하나인 k-평균 방법을 사용했다. 군집중심점(cluster center) 이동과 군집변수들의 분산을 통해 각 집단들의 윤곽을 살펴볼 수 있다<표 2>. 군집변수들의 분산은 모두 군집별로 유의한 차이를 보이고 있다.

##### 2) 군집 간 특징 비교

군집화된 각 농가들의 구체적인 특징을 알아보고자, 요인분석을 위해 설정했던 최초의 변인들 v1부터 v9에 대해서는 집단 간 평균 차이를, v10에 대해서는 빈도 분포를 살펴보았다.

가) 판매 요인 : 판매량 중 직거래 비율(v3), 단위생산량 당 판매 가격(v4), 판매처 수(v9)

네 집단들 중 평균 직거래 비율이 가장 높은 집단은 B였다(70.1%). 그 다음은 A 집단으로 평균 직거래 비율

5) 이 연구에서는 군집의 수를 결정할 때는 비계층적 기법, 군집해법 도출을 위해서는 계층적 기법을 사용하는 두 가지 기법의 결합 방식으로 군집분석을 실시했다. 먼저 군집의 수를 결정하기 위해서 계층적 기법을 사용했다. 사례들 간의 거리는 유클리디언 제곱 거리를 채택했으며, 응집연산방식은 집단간 연판법(between-groups method)을 사용했다.

표 3. 군집별 판매요인 관련 변인 비교

| 군집        | [v3]<br>직거래비율<br>(단위: %) | LSD 사후검증<br>(F=15.30) |     |    |   | [v4]<br>판매가격<br>(단위: 원/600g) | LSD 사후검증<br>(F=24.41) |     |     |   | [v9]<br>판매처 수<br>(단위: 원/600g) | LSD 사후검증<br>(F=14.66) |     |     |   |
|-----------|--------------------------|-----------------------|-----|----|---|------------------------------|-----------------------|-----|-----|---|-------------------------------|-----------------------|-----|-----|---|
|           | 평균 (SD)                  | A                     | B   | C  | D | 평균 (SD)                      | A                     | B   | C   | D | 평균 (SD)                       | A                     | B   | C   | D |
| A (N=7)   | 48.4 (41.4)              |                       |     |    |   | 5291.3 (666.5)               |                       |     |     |   | 1.6 (0.5)                     |                       |     |     |   |
| B (N=20)  | 70.1 (31.5)              |                       |     |    |   | 6021.4 (1638.2)              |                       |     |     |   | 1.7 (0.9)                     |                       |     |     |   |
| C (N=54)  | 26.8 (33.6)              |                       | *** |    |   | 5042.3 (1546.5)              |                       | *   |     |   | 1.7 (0.7)                     |                       | *   |     |   |
| D (N=13)  | 0.0 ( .0)                | **                    | *** | ** |   | 1211.5 (2322.6)              | ***                   | *** | *** |   | 0.2 (0.4)                     | ***                   | *** | *** |   |
| 전체 (N=94) | 33.9 (38.0)              |                       |     |    |   | 4739.4 (2199.0)              |                       |     |     |   | 1.5 (0.9)                     |                       |     |     |   |

\*: p < .05, \*\*: p < .01, \*\*\*: p < .001

은 48.4%였다. D 집단은 거의 판매를 하지 않는 것으로 나타났는데, 이들은 자가소비 목적으로 고추를 재배하는 농가들이다. 단위 생산량 당 판매 가격 순위는 표 3의 직거래 비율 순위와 일치한다. 직거래 시장에서의 고추 가격이 농협과 산지 수집상의 구매 가격이나 고추 장터에서의 판매 가격에 비해 현저하게 높은 수준에서 형성되어 있기 때문이다. 조사대상 농가들은 평균적으로 1.46개의 판매처를 유지하는 것으로 나타났다. D 집단을 제외하고, 나머지 세 집단 간의 판매처 수에는 통계적으로 유의한 차이가 없었다.

A, B, C 집단의 판매처 수는 별 차이가 없지만, 판매처가 어디인가 하는 질적인 측면에서는 상당한 차이를 발견할 수 있다<표 4>. 직거래로만 판매한다고 응답한 농가들은 B 집단이 가장 많으며, C 집단에서는 수집상에만 판매한다고 응답한 농가들의 빈도가 상당히 높았다. 한편, 농협에만 판매한다고 응답한 농가들은 전체 조사대상 농가들 중 3.2%에 불과하다. 그런데 다른 판매처

와 함께 농협에도 판매하는 경우가 전체의 31.9%를 차지하고 있다. 농협의 고추 구매가격은 수집상의 그것과 차이가 없을 정도로 낮아, 고추 재배 농민들이 농협을 주된 판매처로 정하고 싶은 이유가 별로 없다. 그럼에도 불구하고 많은 농민들이 농협에 고추를 판매하는 것은, 고추를 파종하기 전에 선도금을 지급받기 때문이다. 또한, 그 해 작황이나 시장가격의 불안정으로 인해 발생할 수 있는 리스크나 농가 내의 현금 흐름 문제 등에 대한 보완책으로 농협에의 고추 판매를 고려하는 것이다. 농협에 고추를 판매하는 농가의 빈도는 C 집단에서 두드러지게 나타나는데, 이 집단에서는 수집상에의 판매 빈도 역시 높다. C 집단에는 ‘수집상+직거래’, ‘농협+직거래’, ‘농협+수집상+장터’ 같은 다변화된 판매처 유지 전략을 선택한 농가들이 많이 포함되어 있다. 이에 비해 A와 B 집단은 직거래로 판매하는 경우가 현저하게 많으며, 두세 군데의 판매처를 함께 유지하는 농가들도 많이 있다.

표 4. 군집별 고추 판매처 구성 형태 비교

| 판매처<br>구성 형태  | 집단         |             |             |             | 전체          |
|---------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|               | A          | B           | C           | D           |             |
| 판매하지 않음       | 0 (0.0%)   | 1 (5.0%)    | 3 (5.6%)    | 10 (76.9%)  | 14 (14.9%)  |
| 농협에만 판매       | 0 (0.0%)   | 0 (0.0%)    | 3 (5.6%)    | 0 (0.0%)    | 3 (3.2%)    |
| 수집상에만 판매      | 1 (14.3%)  | 0 (0.0%)    | 12 (22.2%)  | 3 (23.1%)   | 16 (17.0%)  |
| 직거래로만 판매      | 2 (28.6%)  | 9 (45.0%)   | 5 (9.3%)    | 0 (0.0%)    | 16 (17.0%)  |
| 직거래 + 농협      | 3 (42.9%)  | 1 (5.0%)    | 9 (16.7%)   | 0 (0.0%)    | 13 (13.8%)  |
| 직거래 + 수집상     | 0 (0.0%)   | 4 (20.0%)   | 8 (14.8%)   | 0 (0.0%)    | 12 (12.8%)  |
| 직거래 + 장터      | 0 (0.0%)   | 1 (5.0%)    | 1 (1.9%)    | 0 (0.0%)    | 2 (2.1%)    |
| 농협 + 수집상      | 1 (14.3%)  | 0 (0.0%)    | 5 (9.3%)    | 0 (0.0%)    | 6 (6.4%)    |
| 농협 + 장터       | 0 (0.0%)   | 0 (0.0%)    | 1 (1.9%)    | 0 (0.0%)    | 1 (1.1%)    |
| 수집상 + 장터      | 0 (0.0%)   | 0 (0.0%)    | 1 (1.9%)    | 0 (0.0%)    | 1 (1.1%)    |
| 농협 + 수집상 + 장터 | 0 (0.0%)   | 4 (20.0%)   | 6 (11.1%)   | 0 (0.0%)    | 10 (10.6%)  |
| 계             | 7 (100.0%) | 20 (100.0%) | 54 (100.0%) | 13 (100.0%) | 94 (100.0%) |

표 5. 군집별 작부체계 요인 관련 변인 비교

| 군집        | [v1] 총경지면적<br>(단위: 평) | LSD 사후검증<br>(F=26.73) |     |   |   | [v2] 고추재배면적<br>비율(단위:%) | LSD 사후검증<br>(F=24.41) |     |     |   |
|-----------|-----------------------|-----------------------|-----|---|---|-------------------------|-----------------------|-----|-----|---|
|           | 평균 (SD)               | A                     | B   | C | D | 평균 (SD)                 | A                     | B   | C   | D |
| A (N=7)   | 8585.7 (3654.9)       |                       |     |   |   | 13.7 (6.3)              |                       |     |     |   |
| B (N=20)  | 11247.5 (5738.5)      |                       |     |   |   | 9.1 (5.7)               |                       |     |     |   |
| C (N=54)  | 3495.4 (2229.2)       | **                    | *** |   |   | 28.1 (20.7)             | *                     | *** |     |   |
| D (N=13)  | 3623.1 (3437.0)       | **                    | *** |   |   | 7.3 (7.8)               |                       |     | *** |   |
| 전체 (N=94) | 5541.5 (4753.0)       |                       |     |   |   | 20.1 (20.1)             |                       |     |     |   |

\*: p<.05, \*\*: p<.01, \*\*\*: p<.001

나) 작부체계 요인 : 총 경지면적(v1)과 고추 재배 면적 비율(v2)

A와 B 집단은 나머지 두 집단에 비해 총 경지면적이 큰 것으로 나타났다. 평균 경지면적이 우리나라 농가 1호당 평균 경지면적에도 미치지 못하는 C와 D 집단은 소농 계층에 해당한다. 중농 이상의 경지 규모를 지닌 집단들(A와 B)과 소농 집단들(C와 D)은 다시 고추 재배 면적 비율이 상대적으로 높은 집단과 낮은 집단으로 나뉜다. A와 C 집단은 평균 고추 재배 면적 비율이 10% 이상이고 B와 D 집단은 그렇지 않다.

총 경지면적이 비슷한 규모라 하더라도 고추 판매시장이나 대체 작목 시장에 대한 전망, 노동력 수급 조건 등에 대한 농가의 해석에 따라 고추 재배 면적 비율이 달라질 수 있다. 그림 1에서 알 수 있듯이, C 집단의 농가들은 나머지 세 집단들에 비해 고추 재배 면적 비율이 매우 높다. 이들의 농가 경제에서 고추가 차지하는 비중은 매우 클 것이다. 한편, A와 B 집단은 대체로 총 경지면적 5,000평 이상의 농가들이다. 이들은 고추 이외에 다른 작목도 비중 있게 재배할 수 있는 여유가 있다. D 집단은

소농들로 이루어져 있지만 고추 재배 면적 비율은 그다지 크지 않다. 이 집단에는 자가소비 목적으로만 고추를 재배하는 농가들이 많을 것이다.

고추 재배 면적 비율 외에도 고추 재배 면적 그 자체가 중요한 의미를 지닐 수 있다. 일정 규모 이상으로 고추를 재배할 경우에는 어쩔 수 없이 임노동을 고용해야 할 가능성이 크다. 그렇다면 가족 노동력만으로는 고추를 재배할 수 없게 되는 임계량(critical mass)이 있지 않을까 생각해 볼 수 있다. 이 임계량은 농가들이 작부체계를 편성함에 있어 중요한 고려사항이 될 것이다. 그림 2의 선으로 구획된 바깥쪽에 속한 농가들은 대부분 고추 수확기에 임노동 비용으로 100만 원 이상을 지출하고 있다. 임노동 비용이 100만 원 이상 투입되어야 하는 최저선은 대략 고추 재배 면적 300평인 것으로 보인다. 그러나 이것은 모든 고추 재배 농가들에게 똑같이 적용할 수 없는 기준이다. C 집단에서는 그 임계선이 한참 올라간다. 작은 경지 규모에서 고추 재배에 농가 경제를 의존하고 있는 경우, 임노동 비용을 줄이기 위해 최대한 노력할 것이라

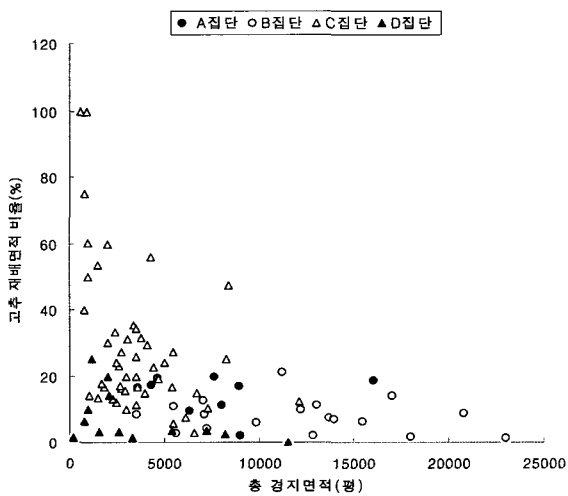


그림 1. 총 경지면적과 고추 재배 면적 비율

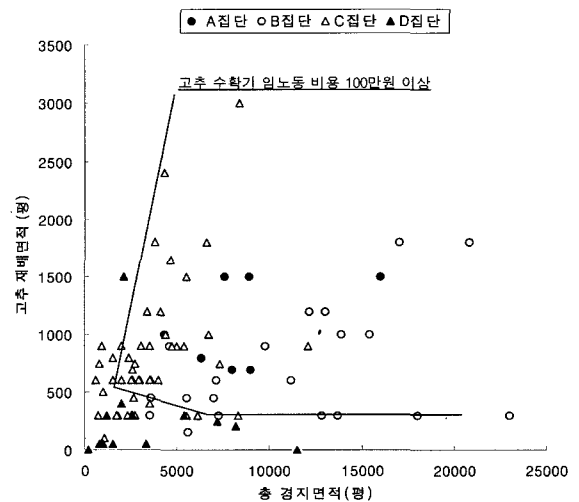


그림 2. 총 경지면적, 고추 재배 면적, 임노동 비용 사이의 관계

는 점을 한 인터뷰에서 확인할 수 있었다. 한편, 넓은 경지에서 고추 외에 다른 작목들을 비중 있게 재배하는 A나 B 집단의 농가들은 다른 작물 재배에 가족 노동력을 우선 투입하는 경향이 있다. 그렇기 때문에 상대적으로 적은 고추 재배 면적에도 임노동을 투입할 가능성이 커진다. 그래서 이들의 임노동 비용 100만 원의 임계선이 C 집단보다 더 낮게 나타나는 것이다.

다) 건조기술 요인 : 수확량 중 화건 적용 비율(v7)

‘어떤 건조 기술을 적용하는가’는 고추의 품질과 직접적으로 관련된 매우 중요한 문제이다. 네 집단들 중 화건 적용 비율이 가장 낮은 집단은 D 집단이었다. 이들은 대부분 자가소비용으로 고추를 재배하기 때문에 그 생산량이 많지 않다. 따라서 시설비나 연료비를 들이면서 화건을 할 필요를 느끼지 못할 것이다. 한편, 화건 적용 비율이 가장 높은 집단은 B 집단이었다. 이들은 총 경지면적이 가장 큰 농가들로, 양건이나 반양건에 필요한 노동력 부담 때문에 화건을 선호하는 것으로 추측할 수 있다. 농가들이 수확한 고추의 일부는 화건으로, 나머지는 반양건이나 양건으로 건조하는 식의 조합을 선택하는 경우는 그리 많지 않다. 대부분 고추를 100% 화건, 100% 반양건, 100% 양건의 방식으로 건조하고 있다. 따라서 농가들의 건조기술 요인을 보다 구체적으로 고찰하려면 평균 화건 적용 비율을 단순히 비교하는 것만으로는 불충분하다.

표 6. 군집별 평균 화건 적용 비율 비교 (단위: %)

| 군집        | 평균   | 표준편차  | F    | Sig. | LSD 사후검증 |    |   |   |
|-----------|------|-------|------|------|----------|----|---|---|
|           |      |       |      |      | A        | B  | C | D |
| A (N=7)   | 31.4 | 47.41 | 3.86 | .012 |          |    |   |   |
| B (N=20)  | 62.0 | 47.97 |      |      |          |    |   |   |
| C (N=54)  | 59.8 | 48.70 |      |      |          |    |   |   |
| D (N=13)  | 15.4 | 37.55 |      |      | **       | ** |   |   |
| 전체 (N=94) | 52.0 | 49.24 |      |      |          |    |   |   |

\*: p < .05, \*\*: p < .01, \*\*\*: p < .001

표 7. 군집별 작부체계 요인 관련 변인 비교

| 군집       | [v1] 농약투입량<br>(단위: 회)<br>(F=2.18) | LSD 사후검증 |   |   |   | [v5] 단위면적당<br>수확량(단위: 근/평)<br>(F=11.46) | LSD 사후검증 |     |     |   |
|----------|-----------------------------------|----------|---|---|---|---|----------|-----|-----|---|
|          | 평균 (SD)                           | A        | B | C | D | 평균 (SD)                                 | A        | B   | C   | D |
| A (N=7)  | 7.1 (2.6)                         |          |   |   |   | 2.0 (0.8)                               |          |     |     |   |
| B (N=20) | 6.5 (1.8)                         |          |   |   |   | 1.8 (0.6)                               |          |     |     |   |
| C (N=54) | 8.6 (3.1)                         |          | * |   |   | 1.4 (0.7)                               |          |     |     |   |
| D (N=13) | 8.1 (5.1)                         |          |   |   |   | 2.8 (1.3)                               | *        | *** | *** |   |
| 전체(N=94) | 8.0 (3.3)                         |          |   |   |   | 1.7 (0.9)                               |          |     |     |   |

\*: p < .05, \*\*: p < .01, \*\*\*: p < .001

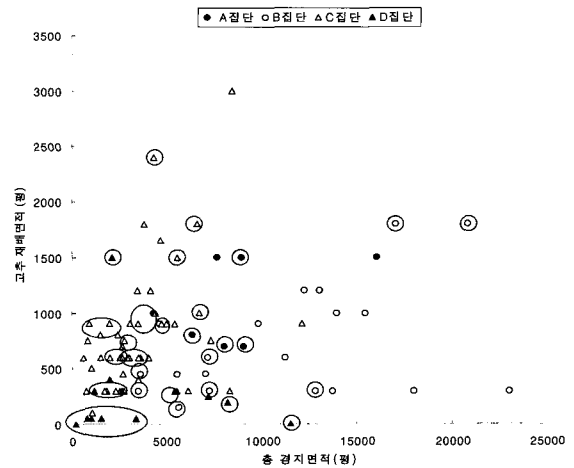


그림 3. 화건 적용비율 50% 이하인 농가들의 분포

그림 3에서 원 또는 타원으로 둘러싸인 것은 생산한 고추 중 화건을 적용하는 비율이 50% 이하인 농가들이다. A나 D 집단의 농가들은 대부분 화건 적용 비율이 50% 이하임을 알 수 있다. 전체적으로는, 고추 재배 면적이 1,000평 이하이고 총 경지면적이 1만 평 이하인 농가들에서 화건 적용 비율 50% 이하인 농가 수가 좀 더 많아 보인다. 이것은 노동력 문제가 건조기술 채택과 관련이 있음을 시사한다.

라) 토지생산성 요인 : 단위면적 당 수확량(v5)과 농약 투입량(v6)

농약 투입량이 가장 많은 집단은 C였다. A, C, D 세 집단 간의 농약 투입량에서 통계적으로 유의한 차이는 발견되지 않았다. 그러나 C 집단과 B 집단 사이에는 상당한 차이가 있다. B 집단은 C 집단에 비해 직거래 비율이 높고, 큰 경지면적에서 다각경영을 하는 농가들이 많은 집단인데 비해, C 집단은 작은 경지 면적에서 고추를 집중적으로 재배하는 농가들이 많은 집단임을 고려한다면, 그 같은 농약 투입량의 차이는 충분히 설명할 수 있다. C 집단의 농가들은 대체로 농가 경제를 제한된 토

지에서 고추 재배에 크게 의존하고 있기 때문에, 고추를 오랫동안 연작해 왔을 가능성이 크다. 이는 병충해의 빈발로 이어져 그 방제를 위한 농약 고투입을 결과하고 있는 것이다.

단위면적 당 수확량은 주로 D 집단의 농가들이 가장 많았다. 단위 면적당 수확량이 가장 적은 것은 C 집단이었다. 농약투입량이 가장 많은 C 집단이 단위면적 당 수확량이 가장 적은 집단이라는 점에서, 음성 지역의 고추 연작장해가 얼마나 심각한지 알 수 있다. 한편, 단위면적 당 수확량은 농가의 노동집약도와도 관련이 있다. C 집단 다음으로 B 집단의 단위면적 당 고추 수확량이 적은 것은, 이 집단의 농가들이 대체로 다른 작목을 대규모로 재배하는 경향이 있어, 고추밭 관리에 집중적으로 노동력을 투입하지 못하기 때문이다. 그리고 D 집단의 농약 투입량은 C 집단 다음으로 많은데 단위면적 당 수확량이 나머지 집단보다 현저하게 많은 것은, D 집단 농가들의 총 경지면적이 작고 주로 자가소비용으로 고추를 재배하기 때문에 작은 면적의 고추밭에 집약적으로 노동을 투입하기 때문인 것으로 보인다.

마) 재배기술 요인 : 재배품종 수(v8)와 윤작실천 여부(v10)

A 집단이 가장 많은 수의 품종을 재배하고 있었고, 재배 품종 수가 가장 적은 집단은 D 집단이었다. A 집단의 농가들은 대체로 직거래 비율이 높으며 토지생산성도 양호한 농가들이다. 또한, 총 경지면적은 작지도 크지도 않으면서 대략 600평에서 1,500평 사이의 고추 재배 면적을 유지하고 있는, 전형적인 복합영농 농가들이다. 이들은 네 집단들 중에서 가장 기술지향적이자 시장지향적인 집단이면서, 농가 경제에 있어 고추가 차지하는 비중이 큰 농가들이다. 이들이 다양한 품종의 고추를 재배하는 것은 병충해 같은 기술적인 리스크를 줄이기 위함인 듯하다.

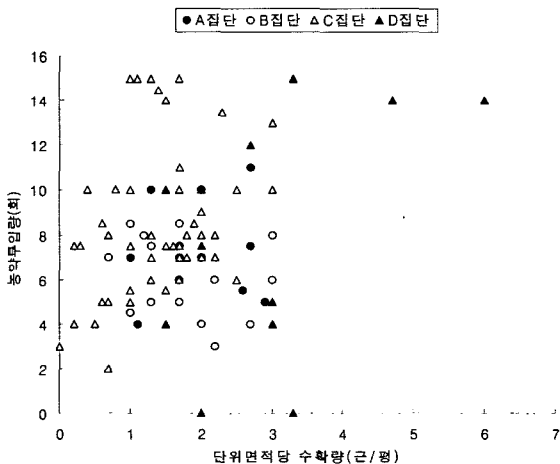


그림 4. 단위면적 당 고추 수확량과 농약투입량 분포

표 8. 군집별 평균 재배품종 수 비교

| 군집        | 평균  | 표준 편차 | F     | Sig. | LSD 사후검증 |   |   |   |
|-----------|-----|-------|-------|------|----------|---|---|---|
|           |     |       |       |      | A        | B | C | D |
| A (N=7)   | 6.3 | 2.289 | 36.02 | .000 |          |   |   |   |
| B (N=20)  | 2.0 | .725  |       |      | ***      |   |   |   |
| C (N=54)  | 2.2 | .925  |       |      | ***      |   |   |   |
| D (N=13)  | 1.7 | .947  |       |      | ***      |   |   |   |
| 전체 (N=94) | 2.4 | 1.519 |       |      |          |   |   |   |

\*: p < .05, \*\*: p < .01, \*\*\*: p < .001

표 9. 고추 재배 농가들의 윤작 실천 여부

| 판매처 구성 형태   | 집단         |             |             |             | 전체          |
|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|             | A          | B           | C           | D           |             |
| 윤작을 실천하지 않음 | 3 (42.9%)  | 0 (0.0%)    | 19 (35.2%)  | 5 (38.5%)   | 27 (28.7%)  |
| 윤작을 실천함     | 4 (57.1%)  | 20 (100.0%) | 35 (64.8%)  | 8 (61.5%)   | 67 (71.3%)  |
| 계           | 7 (100.0%) | 20 (100.0%) | 54 (100.0%) | 13 (100.0%) | 94 (100.0%) |

$\chi^2 = 10.446, p = .015$

전체 고추 재배 농가들의 71.3%가 윤작을 하고 있었다. 특히 B 집단의 경우 모든 농가들이 윤작을 실천하고 있었다. 이들은 총 경지면적이 매우 큰 농가들로, 윤작을 할 수 있는 가장 좋은 여건에 놓여 있다.

### 3) 고추 재배 농가 영농양식의 최종 유형화

군집분석을 통해 분류한 네 집단들의 특성을 비교해 보았다. 이러한 분류와 분석의 목적은 고추 재배 농가들의 영농양식들이 보여주는 다양하고 복잡한 특징들을 보다 단순화하고 압축시켜 설명하려는 데에 있다.

A 집단 농가들의 직거래 비율과 판매 가격은 모두 중간 수준이다. 이들은 대체로 총 경지면적이 전체 농가의 평균치를 약간 웃도는 중농들이다. 다른 작목들을 함께 재배하는 다각경영 농가들이지만, 작부체계 내에서 고추가 차지하는 비중은 여전히 중요한 편에 속하며, 화건을 채택하는 경우가 적다. 토지생산성과 농약 투입량도 중간 수준이다. 이들은 비교적 다양한 품종의 고추를 재배하고 있다. 이 집단의 농가들은 여러 가지 측면에서 중간 정도에 위치하고 있다. 이들을 가리켜 ‘고추 중심형 중농’이라 할 수 있겠다.

B 집단은 직거래로 고추를 판매하는 비율이 높고, 따라서 고추 판매 가격도 높은 수준에서 책정하고 있는 농가들이다. 이들은 총 경지면적이 매우 크고, 대체로 판매를 목적으로 할 수 있을 만큼의 고추 재배 면적을 확보하고 있다. 건조 기술은 화건을 채택하는 농가들이 많으며



표 10. 고추 재배 농가 영농양식의 전체적인 특징

|         |                 | 집단    |       |       |         |
|---------|-----------------|-------|-------|-------|---------|
|         |                 | A     | B     | C     | D       |
| 판매요인    | 고추 판매량 중 직거래 비율 | 중     | 상     | 하     | 판매하지 않음 |
|         | 단위 생산량 당 판매 가격  | 중     | 중상    | 중     | 판매하지 않음 |
|         | 판매처 수           | 1-2 곳 | 1-2 곳 | 1-2 곳 | 판매하지 않음 |
| 작부체계요인  | 총 경지면적          | 중     | 대     | 소     | 소       |
|         | 고추 재배 면적비율      | 높음    | 낮음    | 높음    | 낮음      |
| 건조기술요인  | 화건채택 농가 수       | 적음    | 많음    | 많음    | 적음      |
| 토지생산성요인 | 단위면적당 수확량       | 중     | 중     | 하     | 상       |
|         | 농약 투입량          | 중간    | 적음    | 많음    | 많음      |
| 재배기술요인  | 재배품종 수          | 많음    | 적음    | 적음    | 적음      |
|         | 윤작실천 여부         | 보통    | 많음    | 보통    | 보통      |

단위 면적당 고추 수확량은 중간 수준이다. 농약은 적게 쓰고 윤작을 활발하게 실천하고 있다. 이들을 ‘다각경영형 대농’이라 부르기로 한다.

C 집단 농가들은 직거래보다는 주로 수집상이나 농협, 또는 그 두 군데에 동시에 고추를 판매하고 있다. 총 경지면적이 작고 고추 재배 면적 비율이 높으며, 단위 생산량 당 판매 가격은 다각경영형 대농보다 현저하게 낮은 수준이다. 이들은 주로 화건을 채택하고 있는데, 토지생산성이 상당히 떨어져 농약을 많이 투입하고 있다. 윤작실천 비율도 다각경영형 대농 집단보다는 낮다. 이들을 일컬어 ‘고추의존형 소농’이라 할 수 있겠다.

D 집단은 주로 자가소비를 목적으로 고추를 재배하는 농가들이다. 총 경지면적이 작고, 소량의 고추를 재배하기 때문에 화건을 채택하는 농가들은 별로 없다. 반면, 농약 투입량과 단위면적당 고추 수확량은 높은 농가들이다. 이들을 ‘자가소비형 고추 재배 소농’이라 이름 붙이기로 한다.

#### IV. 지역농업 계획에의 시사점

##### 1. 음성군 고추 산지 시장에서 농가들의 위치

산지에서의 건고추 판매 가격은 화건 고추인가 양건 고추인가에 따라 상당한 차이가 난다. 그런데 그 가격 차이는 동일한 구매자가 일정한 품질 등급 기준을 가지고 판단하여 구매하기 때문에 발생하는 것이 아니다. 화건 고추와 반양건/양건 고추는 산지 출하경로 자체가 다르다. 고추 건조 방법에 따라 품질 속성이 달라지고, 각각에서 다른 구매행동 패턴을 지니는 소비자 계층이 대응하고 있다. 그리고 유통경로도 품질 속성에 따라 구분되어 있다. 화건 고추는 대체로 농협, 수집상, 고추 장터를 통해서 유통되는 경향이 있다. 이에 비해 양건 고추는 주로 직거래를 통해 판매된다.

전체 농가들 중 가장 많은 수를 차지하는 고추의존형 소농들이 생산하는 고추의 총량은 전체의 52.0%에 달한다. 이들은 화건 고추의 63.2%를 생산하고, 농협이 구매

표 11. 조사대상 농가들의 고추 건조실태와 판매량 현황(단위: 근, 600g)

|           | 고추 중심형 중농 (N=7) | 다각경영형 대농 (N=17) | 고추의존형 소농 (N=54) | 자가소비형 소농 (N=13) | 전체 (N=94)         |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| 양건고추 생산량  | 600.0 (32.1%)   | 600.0 (32.1%)   | 400.0 (21.4%)   | 269.0 (14.4%)   | 1869.0 (100.0%)   |
| 반양건고추 생산량 | 8740.0 (19.0%)  | 9700.0 (21.1%)  | 17390.0 (37.9%) | 10050.0 (21.9%) | 45880.0 (100.0%)  |
| 화건고추 생산량  | 6360.0 (10.0%)  | 15850.0 (25.0%) | 40010.0 (63.2%) | 1100.0 (1.7%)   | 63320.0 (100.0%)  |
| 계         | 15700.0 (14.1%) | 26150.0 (23.5%) | 57800.0 (52.0%) | 11419.0 (10.3%) | 111069.0 (100.0%) |
| 농협 판매량    | 4400.0 (17.3%)  | 4300.0 (16.9%)  | 16700.0 (65.7%) | 0.0 (0.0%)      | 25400.0 (100.0%)  |
| 수집상 판매량   | 4300.0 (11.6%)  | 4250.0 (11.5%)  | 20190.0 (54.7%) | 8200.0 (22.2%)  | 36940.0 (100.0%)  |
| 직거래 판매량   | 6300.0 (15.8%)  | 15600.0 (39.2%) | 17850.0 (44.9%) | 0.0 (0.0%)      | 39750.0 (100.0%)  |
| 장터 판매량    | 0.0 (0.0%)      | 1000.0 (35.1%)  | 1850.0 (64.9%)  | 0.0 (0.0%)      | 2850.0 (100.0%)   |
| 계         | 15000.0 (14.3%) | 25150.0 (24.0%) | 56590.0 (53.9%) | 8200.0 (7.8%)   | 104940.0 (100.0%) |

하는 고추 중 65.7%, 수집상이 구매하는 고추 중 54.7%의 공급을 담당한다. 음성 지역 고추 생산에 있어, 양적으로는 이들이 가장 중요한 비중을 차지하고 있다.

다각경영형 대농은 고추의존형 소농에 비해 상대적으로 적은 양의 고추를 생산하고 있으며, 양건/반양건보다는 화건 비율이 높지만, 직거래 판매 비율 또한 높다. 이들이 생산하는 고추는 전체의 23.5%를 차지하고 있다. 이들의 생산량에서 약 62.0%가 직거래로 판매되는데, 그중 양건이나 반양건으로 건조되는 고추는 66.0%에 불과하다. 이는 다각경영형 대농들이 이미 확보하고 있는 직거래망을 통해 화건 고추까지도 일부 판매할 수 있음을 보여주는 것이다. 판매전략 측면에서 본다면, 이 집단의 농가들이 가장 유리한 입지에 있다.

고추 중심형 중농들은 화건 고추보다 반양건 고추를 더 많이 생산하고 있지만, 반양건 고추를 판매할 수 있는 직거래보다 농협과 수집상을 통한 판매에 더 의존하고 있다. 생산하는 고추의 품질에 비해 상대적으로 낮은 판매 가격을 수취하고 있는 계층이다.

다각경영형 대농 집단을 제외한 나머지 두 집단들은 산지 시장에서 불리한 위치에 놓여 있다. 고추의존형 소농들은 상대적으로 판매 가격이 낮게 형성되어 있는 화건 고추를 더 많이 생산하고, 그것을 판매할 수 있는 농협이나 수집상에 의존하고 있다. 고추중심형 중농들은 화건 고추보다 반양건 고추를 더 많이 생산하지만, 반양건 고추에 대한 추가적인 가격지불 의사가 어느 정도 보장되는 직거래 판매망을 필요한 만큼 확보하지 못하고 있다. 이 같은 산지 시장에서의 위치 차이는 영농양식 유형별 단위생산량 당 판매 가격의 차이로 나타난다<그림 5>.

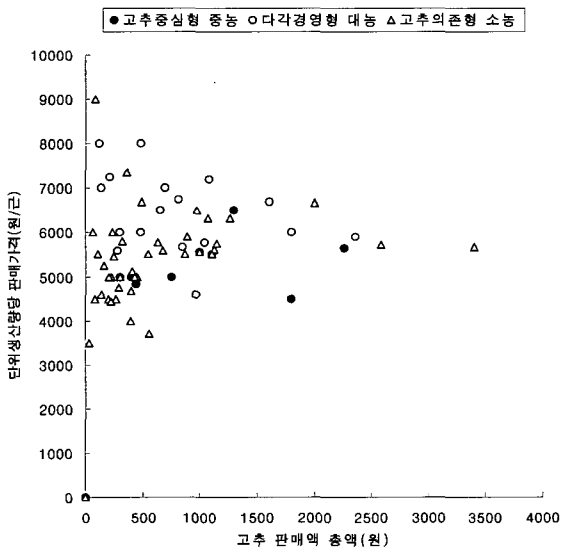


그림 5. 고추 판매액 총액과 단위생산량 당 판매 가격의 집단별 차이

그런데 산지 시장에서 불리한 여건에 있는 이 두 집단에 속한 농가들이 전체 고추 재배 농가의 60% 이상을 차지하고 이들의 고추 생산량은 전체의 65%를 넘을 것으로 추정된다. 음성군의 고추 농업에서 이들의 비중이 매우 큰데도 불리한 시장 조건 속에 있음은, 고추 재배 농가의 건조 및 판매 전략이라는 측면에서 변화가 필요하다는 점을 시사한다.

## 2. 지역 농협과 농업기술센터의 활동

### 가. 지역농협의 활동

음성군 내 여러 단위 농협들 중, 농가로부터 고추를 구매하고 이를 가공하여 소비자들에게 판매하는 경제사업을 가장 활발하게 하고 있는 곳은 ‘음성 농협’이다. 음성 농협의 고추 판매 전략은, 고추 주산지로 널리 알려진 지역 인지도를 최대한 활용하면서 ‘세척한 청결 고추’라는 품질 이미지로 도시 소비자들에게 접근하는 것을 중요한 수단으로 삼고 있다.

전국 대도시에 입지하고 있는 ‘농협 하나로 마트’ 매장에 가면 비닐 포장지에 소포장되어 판매되고 있는 ‘음성 청결 고춧가루’라는 상품을 쉽게 찾아볼 수 있다. 이 고춧가루 상품은 네 가지 종류가 시판되는데, 각각 다른 품질 속성을 갖고 있는 것으로 소비자들에게 인지도된다. ‘매운 고춧가루’와 ‘덜 매운 고춧가루’의 두 종류의 상품이 판매되고 있는데, 가격 차이는 없다. 한편, 그 두 종류의 상품 각각에 대해 ‘일반’과 ‘골드’라는 차별화된 상품 분류가 존재한다. 시기에 따라 변동이 있을 것으로 판단되지만, ‘일반’ 보다 ‘골드’가 10% 이상 비싸다. 즉, 음성 농협이 소비자들에게 판매하는 소포장 고춧가루 상품은 ‘일반 매운 고춧가루’, ‘골드 매운 고춧가루’, ‘일반 덜 매운 고춧가루’, ‘골드 덜 매운 고춧가루’의 네 종류가 있는 것이다. 이 모든 고춧가루 상품에는 ‘청결고추’라는 또 다른 마크가 붙어 있다.

‘일반’과 ‘골드’의 품질 속성 차이는 탐색제적 속성이 아니다. 즉, 소비자가 구매해서 사용해 보기 전에는 ‘일반’과 ‘골드’를 구별하기 어렵다<sup>6)</sup>. ‘일반’과 ‘골드’의 차이점은, 농민들에게 구매한 건고추를 음성농협이 운영하는 고춧가루 가공공장에서 분쇄하여 가루로 만드는 과정에서 발생한다. ‘골드’ 고춧가루에는 ‘일반’ 고춧가루에 비해 고추 씨가 덜 포함되어 있고 가루의 입자가 더 곱다는 것이다. 즉, 정제과정을 더 거친 것이 ‘골드’ 고춧가루이다.

6) 실제로 소매매장에서 판매담당 직원에게 ‘일반’과 ‘골드’의 차이점에 대해 물어보아도 정확하게 설명해주는 판매담당 직원을 만나기가 쉽지는 않다. 대개의 경우, ‘골드가 가격이 더 비싸니까 일반보다는 좋은 것이겠죠’라는 식의 대답이 나온다.

음성 농협은 이처럼 고춧가루의 품질차별화를 위해 노력하고 있다. 이는 소비자 시장에서의 특정 고객층을 겨냥한 전략이다. 소비자 계층은 우선 건조 방법에 대한 인식에 따라 분할된다. 특별히 양건 또는 반양건 고추를 찾는 소비자 집단이 존재하며, 이들은 상당액의 추가가격에도 지불의사를 갖고 있다. 그리고 고추의 품질을 확인하기 위해 필요하다면 산지까지 직접 방문할 수도 있다. 그런데 음성 농협이 표적으로 삼고 있는 것은 그런 소비자들이다.

고추에 대한 음성 농협의 기본적인 전략은 중저가 고춧가루 판매전략이다. 이는 음성 농협뿐만 아니라 농민들로부터 고추를 구매하여 가공·포장된 고춧가루로 대도시 소비자 시장에 판매하는 대부분의 지역농협이 취하고 있는 기본적인 마케팅 전략이다. 지역농협들은 상대적으로 가격이 비싼 반양건 고추를 굳이 구별하여 구매하지 않는다. 농협 구매담당자가 선호하는 고추는 건조 중량이 많이 나가고 가격이 싼 고추라는 인식은, 고추 재배 농가들로 하여금 ‘농협은 농가의 현금흐름 사정 때문에 필요한 경우 안정적으로 현금을 확보할 수 있는 보완적인 의미에서의 판매처일 뿐 그 자체로 유망한 고추 판매처는 아니다’라는 판단을 하게 만든다. 자신이 생산한 고추를 전량 농협에 판매하는 농가의 빈도가 매우 낮은 것은 이 때문이다.

지역농업 전체를 계획하는 입장에서 보면, 음성 지역의 단위 농협들은 기존의 기본 전략을 바꾸지 않는 한 ‘고품질 고추 생산 및 마케팅’이라는 목적에 접근할 수 있는 중요한 주체가 되기 어렵다. 그렇다면 누가 고품질 고추를 생산하고 마케팅해야 하는가? 그것은 아마도 직거래 활동을 활발하게 하고 있는 고추 재배 농가들일 것이다. 그러나 이 농가들은 모두 개별적으로 마케팅 활동을 하고 있어, 고추 주산지로서의 음성군이 갖고 있는 지역 인지도의 활용을 극대화하는 데에는 어려움이 있다. 이들을 도울 수 있는 지역 내 공공기관의 개입방식은 어떤 것이어야 하는가?

#### 나. 음성군 농업기술센터의 활동

고추와 관련된 음성군 농업기술센터의 주된 활동은 생산성을 높일 수 있는 영농기술을 보급하는 것이다. 병충해 방지를 위한 부직포 설치 재배, 비닐하우스 재배, 터널 재배, 비닐하우스 온실 건조기술, 일시 다수확형 고추 품종 육종 및 보급 등 일련의 지도사업들은 모두 토지생산성을 증대시키는 일에 초점을 맞춘 것들이다.

그런데 이러한 기술들은 대체로 투입비용 증대를 수반한다. 물론 투입비용 증가분보다 산출 증가가 더 크다면 문제될 것이 없다고 말할 수 있다. 그러나, 농가들은 대

체로 새로운 기술 도입에 따르는 리스크에 대해 큰 부담을 느낀다. 음성군 내 고추 재배 농가들 중 다수를 차지하는 고추의존형 소농들이 특히 그러할 것이다. 단기적으로 증가할 수밖에 없는 시설투자 비용에 대한 소농들의 부담감은 새로운 기술의 수용을 더디게 만든다. 한편, 다각경영형 대농들의 입장에서 보더라도, 생산성 향상 위해 새로운 투입을 요구하는 그러한 기술들이 그다지 매력적인 것은 아니다. 토지생산성을 높일 수 있다 하더라도 그 과정에서 노동투입 또한 증가할 것이기 때문이다. 지역 내 임노동 시장 상황이 악화되고 있는 상황에서, 다각경영형 농가들은 전망이 부정적이라고 판단될 때에는 다른 작목으로 전환할 수 있는 여지가 있기 때문에 굳이 고추에 대해 새로운 투자를 할 필요성을 느끼지 못할 것이다. 제대로 적용을 하기만 하면 수확량이 몇 배로 올라갈 수 있음에도 불구하고, 비닐하우스 비가림 재배기술이 잘 보급되지 않는 이유를 여기에서 찾을 수 있다.

음성군 농업기술센터는 지역의 주요 품목 중 하나인 고추에 대해 새로운 관점에서 새로운 사업을 준비할 필요가 있을 것 같다. 먼저 지도사업의 고객, 즉 지역 내 고추 재배 농가들을 정확하게 표적화할 필요가 있다. 표적화된 재배 농가들마다 서로 다른 기술적 요구와 공공기관의 역할에 대한 요구를 가지고 있음을 인식해야 한다. 예를 들어, 고추의존형 소농들에게 가장 시급한 문제는 과도한 농약 투입량을 줄이는 것이다. 농약의 고투입은 단순히 고령화된 농민의 개인적인 특성에서 비롯된다고만 할 수는 없다. 다시 말해, ‘고추를 재배하는 노인들이 무지하기 때문에 농약을 필요 이상으로 살포한다’고 쉽게 말할 수 없는 측면이 있다. 현금 확보를 위해 작은 농지에서 오랫동안 고추를 연작해 왔기 때문에 병충해가 빈발하고, 그래서 농약 투입량이 증가되는 악순환의 고리가 있는 것이다. 이러한 계층의 농가들에 대해서는 토지비옥도를 정상 수준으로 회복시켜 농약 투입량을 줄일 수 있는 방안을 모색해야 한다.

한편, 상대적으로 직거래를 많이 하는 다각경영형 대농이나 고추 중심형 중농 계층의 농가들은 공공기관의 품질인증에 대한 요구를 갖고 있다. 현재 음성군이나 농산물 품질관리원의 품질인증이 있기는 하지만, 기존의 품질인증 관리방식은 농가들의 입장에서 볼 때 그다지 실질적인 것이 아닐 수 있다. 직거래 활동을 활발히 수행하는 농가들이 요구하는 품질인증은 단순한 사실증명이 아니라 마케팅 활동에 도움이 되는 품질인증이다. 즉, 고추의 직거래 소비자들이 그토록 확인하고 싶어 하는 여러 가지 신뢰재적 속성에 대한 공공기관의 믿을만한 인증은 매출액 증대에 도움이 될 것이라는 인식이 깔려 있는 것이다.

## V. 결론

이 연구에서는 충북 음성군 고추 재배 농가들의 영농양식을 밝혀내고 네 가지로 유형화했다. 농가들이 유사한 모습과 방식으로 영농활동을 하는 것을 관찰하게 될 때, 그 이유는 그들이 처한 맥락이 공통되거나 유사하기 때문이라고 생각할 수 있다. 하지만 좀더 구체적으로 관찰하면 유사한 맥락 속에서도 다양한 활동과 그 결과들이 발견된다. 맥락적 조건들이 고추 재배 농가들의 실천을 일의적으로 규정하지는 않는다. 공통된 맥락 속에서 출현하는 전략적 선택의 다양성은 농가들의 주관적 해석의 차이에 기인한다.

다섯 농가들에 대한 심층면접을 통해, 음성 지역의 고추 재배 농가들이 처해 있는 세 가지 맥락적 조건들을 확인할 수 있었다. 그것은 ‘고추 판매시장’, ‘임노동 시장’, ‘경지 규모’였다. 이러한 맥락들이 상호 교차하는 전략적 행동공간 속에서 그 다섯 농가들 각자의 해석은 ‘작부체계 편성’, ‘고추 재배 작형’, ‘농약 투입량’, ‘건조기술’, ‘재배할 고추의 품종’, ‘윤작’ 등의 측면에서 다양한 전략적 선택이 출현하게 만드는 연결고리임을 확인할 수 있었다.

심층면접을 통해 발견한 다섯 농가들이 처해 있는 서로 다른 맥락적 조건들과 전략적 선택들을 일련의 변인들로 삼아 양적 조사 자료를 분석했다. 요인분석을 통해 고추 재배 농가들의 영농양식을 분석하기 위한 5개의 중요한 요인들을 추출할 수 있었다. 그것들은 ‘판매 요인’, ‘작부체계 요인’, ‘건조기술 요인’, ‘토지생산성 요인’, ‘재배기술 요인’이었다. 이 다섯 개의 요인들 각각에서 발견되는 고추 재배 농가들의 특징이 상호 관련성을 맺고 연결되는 결과로써 영농양식이 출현한다고 말할 수 있다. 다섯 개의 요인들에 대해 농가마다 점수화된 일련의 수치들을 가지고 군집분석을 함으로써, 최종적으로 고추 재배 농가들의 영농양식을 ‘고추 중심형 중농’, ‘다각경영형 대농’, ‘고추 의존형 소농’, ‘자가소비용 고추 재배 소농’의 네 가지로 유형화할 수 있었다.

이렇게 분류된 고추 재배 농가의 네 가지 영농양식들의 구체적인 특징들에 대한 면밀한 고찰은 음성군 지역의 고추 재배 농가들에 대한 심층적인 이해를 돕는다. 고추 재배 농가들이 보여주는 다양한 실천들에 대한 포괄적인 관찰에 기초하여 그들을 몇 가지 범주의 영농양식 유형으로 분류하는 작업은, 지역농업 연구를 단단한 경험적 토대 위에 올려 놓는 수단이 된다. 그러한 이해에 근거하여 음성군의 고추 농업 발전과 관련된 다음과 같은 몇 가지 중요한 시사점들을 도출할 수 있었다.

첫째, 네 유형의 농가 집단들이 접촉하고 있는 고추 판매시장의 특성이 다르기 때문에 나타나는 농가들의 대응

양식의 차이점은 지역농업을 계획하고자 할 때 중요한 고려사항이 되어야 한다.

둘째, 음성 지역 농협의 고추 판매전략은 기본적으로 도시 소비지의 대형 소매 매장에서 판매되는 중저가 가공 고추 상품에 초점을 맞추고 있다. 이들은 직거래 망을 중심으로 형성되어 있는 고품질 고추 시장에 접근하는 데 한계를 보이고 있다. 음성 지역의 농협들이 ‘고품질 고추 생산 및 마케팅’이라는 전략을 계획하고 실천하는 주체로 나서려면, 고추의 품질과 관련된 기존의 관점을 크게 바꾸어야 할 것이다.

셋째, 음성군 농업기술센터의 고추 재배기술 보급 활동은 생산성 향상에 초점을 맞추고 있지만, 고추의존형 소농 또는 다각경영형 대농들에게 시설 비용이나 노동력 투입 증대에 대한 부담을 느끼게 만드는 기술들을 중심으로 진행되고 있다. 고추 의존형 소농들에게는 토지 비옥도 증진을 통한 농약 투입량 저감을, 다각경영형 대농들에게는 고추 주산지로서의 음성군이 지니고 있는 이미지와 인지도를 극대화하여 활용하도록 돕는 건고추 마케팅 측면에서의 적절한 개입을 목적으로 하는 지도사업을 모색해야 할 시점이다.

이 논문은 2004년 농촌진흥청의 농업경영 공동연구사업의 일환으로 수행한 연구 내용을 바탕으로 한 것임.

## 참고문헌

1. 농수산물 유통공사, 1989, 도시가구의 농산물 구입 성향에 대한 의식 및 태도
2. 농수산물 유통공사, 1994, 도시가구의 주요 농산물 구입행태
3. 농수산물 유통공사, 2001a, 도시가구의 주요 농산물 구입 및 소비실태 : 양념류 · 채소류
4. 농수산물 유통공사, 1997, 품목별 유통실태 보고서 : 건고추
5. 음성군 농업기술센터, 2004, 고품질 고추재배기술, 새해영농설계교육 자료
6. Cristóvão, A., Oostindie, H. and Pereira, F., 1994, Practices of Endogenous Development in Barroso, Northern Portugal. In Long & van der Ploeg eds., BORN FROM WITHIN: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development, pp.38-58. Assen: Van Gorcum
7. Commandeur, Monica A.M., 2003. Styles of Pig Farming: A Techno-Sociological Inquiry of Processes and Constructions in Twente and The Achterhoek, Ph.D

- Thesis, Wageningen University, The Netherlands
8. Goss, L., et al., 1980, The Political Economy of Class Structure in US Agriculture: a Theoretical Outline, In Buttel F. and H. Newby (eds), The Rural Sociology of Advanced Industrial Societies: Critical Perspectives, New Jersey
  9. Ghorayshi, P., 1986, The Identification of Capitalist Farms: Theoretical and Methodological Considerations, *Sociologia Ruralis* 26(2) : 146-159
  10. Long, N., 1986, The commoditization debate : labour process, strategy ad social network, Wageningen University
  11. Marsden, T. and Murdoch, J., 1990, Restructuring rurality: key areas for development in assessing rural change, London : ESRC Paper
  12. Newby, H., et al., 1978, Property, Paternalism and Power, London: Hutchinson
  13. Roep, D. and De Bruin, R., 1994, Regional marginalization, styles of farming and technology development, In Ploeg J.D. van der and Ann Long (eds.), Born from within: Practices and perspectives of endogenous rural development. Assen: Van Gorcum
  14. Stinchcombe, A., 1961, Agricultural Enterprise and Rural Class Relations, *American Journal of Sociology* 67 : 165-177
  15. Van der Ploeg, Jan Douwe, 1994, Styles of Farming: an Introductory Note on Concepts and Methodology. In Long & van der Ploeg eds., BORN FROM WITHIN: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development, Assen: Van Gorcum, 7-27
  16. Ventrua, Flaminia & van der Meulen, Hielke, 1994, Transformation and Consumption of High-Quality Meat: the Case of Chianina Meat in Umbria, Italy. In Long & van der Ploeg eds., BORN FROM WITHIN: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development, Assen: Van Gorcum, 128-159
  17. Ventrua, Flaminia & van der Meulen, Hielke, 1995, Methods for Identifying and Reinforcing Endogenous Rural Development: Experiences from Umbria. In van der Ploeg & van Dijk eds., BEYOND MODERNIZATION: The Impact of Endogenous Rural Development, Assen: Van Gorcum, 148-178
  18. Whatmore, S., 1994, Farm Household Strategies and Styles of Farming: Assessing the Utility of Farm Typologies, In J.D. van der Ploeg and Ann Long (eds.), Born From Within: Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development, Assen: Van Gorcum, 31-37