

# 차별화로 앞서가는 괴산청결고추 명품화 사업

- 충청북도 괴산군 -

## I. 기본현황

### 1. 일반현황

괴산군은 소백산맥과 노령산맥에 접한 내륙 산악지역이나 한강, 금강, 낙동강등 3대강의 발원지로 산자수려한 자연경관과 『깨끗한 물, 맑은공기』의 청정지역으로 잘 보존되어 있으며, 농산물 청정도에 있어서도 2002년 전국에서 생산된 농산물 안전성검사에서 단 한건도 농약잔류성분이 검출되지 않은 청정농산물 생산 군이다.

교통측면에서는 수도권에서 2시간이내, 전국어디에서나 4~5시간이면 접근이 가능하고, 특히, 중부고속도로, 중부내륙고속도로에 근접하여 수도권을 비롯한 도시지역에서 접근성이 용이하여 농산물의 출하용이와 내륙관광지로서의 발전 잠재력이 풍부한 지역이다.

또한 산업별로는 2, 3차 산업이 발전하지 못하여 전형적인 농업군으로 50%이상의 주민이 1차산업인 농업에 의존하고 있어 농업발전 없이는 주민의 소득증대를 기하기 어려운 제약을 안고있다. 따라서, 농정은 군정의 큰 몫을 차지하고 있다.

### 2. 농업기본현황

괴산군의 농업인구는 51%이상이 농업을 주업으로 하고 있으며 이는 전국의 8.6%, 충북의 20%와 비교할 때 전형적인 농업군으로 경지면적은 전체면적의 17%로서 전국의 점유율 16.1%, 충북의 17.8%와 비교할 때 전국적으로는 약간 높으나 충북의 평균비율과 같은

면적을 보유하고 있고 논보다 밭이 많아 경제작물이 주소득원이다.

주요 농산물로는 고추가 전국의 2.3%, 인삼 2.2%, 담배 5%, 사과 1.1%를 점유하고 있는 주요소득 작목으로 육성하고 있다.

## II. 괴산청결고추 명품화 사업

### 1. 괴산청결고추 명품화 추진배경

고추는 식생활에 없어서는 안될 주요 양념채소로서, 괴산군은 고추재배에 적합한 석회암 지대와 일교차가 큰 고랭지로의 입지적 여건에 따라, 조선 초기부터 고추를 재배하여온 쇠뿔고추의 원조지역으로 전래되어 왔으며, 시군통합 이전인 95년까지는 3,000여ha의 고추재배 면적으로 전국제일의 주산지군이었으며, 현재에는 농가의 56%인 4,500여호에서 6,000M/T(1,000만근)을 생산하여 500억원의 소득을 올리는 농가 주 소득원 이면서도, 홍보부족으로 소비자의 선호도가 낮은가 하면 지명도가 높은 타지역 고추로 둔갑하는 사례 등 지역 특산품이면서도 그 존재가치를 인정받지 못하여 농가소득을 높이는데 한계가 있었다.

이는 1985년 충청북도에서 시행한 1시군 1지역 특화품목육성계획에서 괴산군은 고추가 아닌 인삼으로 지정 받아, 괴산 청결고추 명품화 추진에 한계가 있었으므로 1994년 주민과의 합의를 거쳐 지역특화 작목을 인삼에서 고추로 전환하여, 괴산청결고추 명품화 사업을 본격 추진하게 되었다.

괴산 청결 고추의 명품화 사업은 최근 고추 재배분포의 전국적인 확산과 WTO협상에 따른 개방화로 값싼 수입 고추가 범람하고 있기 때문에, 국내산 고추의 품질향상으로 소비자의 욕구에 부응하는 차별화 시책을 구현하여 안정적인 농가소득망을 구축할 필요성이 대두되어 왔으며, 고추 한근(600g) 100원 이상 더 받기 시책을 구현하기 위하여

※ 고추한근(600g) 100원이 소득에 미치는 영향

- 근당 100원을 더 받을 시 : 10억원 소득 증대
- 근당 100원을 덜 받을 시 : 10억원 소득 감소

괴산 청결고추 명품화 사업비로 '94년 ~ 2002년까지 생산, 가공, 유통, 홍보사업에 123억원을 투자하였다.

## 2. 괴산청결고추 명품화 사업 내용

### ① 괴산청결고추 유통지원센터 설치 운영

#### ○ 기본 방향

괴산 청결 고추를 농가 주소득원으로 육성하여 전국제일의 지명도를 획득함으로써 청정 지역의 이미지 부각과 안정적인 판로를 확보하는 동시에 조기판매 ↔ 높은가격의 부가가치를 높혀 농가소득을 높혀 나가고, 농산물의 생산·가공·유통사업 등 각급기관단체(행정·농협·지도)의 고추관련 업무를 통합·조정하여 역할분담 운영 체계를 구축함으로써 일체감을 조성하여, 생산 농업인과 함께하는 분위기를 조성하고 이용객의 편익을 위하여 시내에 사무실을 설치 운영토록 하였다.

#### ○ 고추유통 지원센터 설치 운영

조직 및 담당인력은 소장(농정과장 겸직)과 전담직원 6명을 배치하여 고추유통팀장을 중심으로 생산기반조성, 고추가공산업육성, 판매망확충, 농 특산물 홍보, 관계기관 및 단체간 업무조정 등을 담당토록 하고, 관련 기관·단체와 농업인으로 구성된 고추 유통 지원센터 운영협의회(15명)를 구성하여 고추업무 전반에 관하여 협의하고, 소장은 협의된 사항에 대하여 수행함으로써 업무의 효율성을 기해 나가고 있다.

#### ○ 괴산고추 유통 지원센터 설치 효과

“어떻게 하면 소비자가 괴산 청결 고추만을 고집할수 있게 할것인가”에 역점을 주어 민·관·단체는 일체감을 갖고 생산자는 고품질 고추생산으로 품질경쟁력을 높이고 다양한 판매망을 구축하는 동시에 지속적인 홍보로, 전국제일의 지명도 획득을 2008년까지 15년간의 목표로 추진하였으나 이미 체감 지명도는 『괴산하면 청결고추, 청결고추하면 괴산』을 연상하는 괴산청결고추 명품화 성과를 거두어 소비자는 괴산 청결 고추만을 고집하는 경향이 심화되고 있다고 사료된다.

### ② 괴산 청결 고추 차별화 시책 추진

고추생산은 전국 주요 주산지들 중심으로 생산되어 왔으나 그 동안 농업기술의 향상에 따라 고추재배는 전국적으로 확산되는 추세이고, WTO 협상에 따른 수입농산물은 날로 증가되어 우리농산물의 경쟁력을 높이지 않으면 안될 시점에 와 있음을 감안하여 품질의 고급화를 위한 소비자의 욕구에 부응하는 괴산 청결 고추의 차별화 시책을 적극추진하고 있

다.

□ 친환경 비가림 재배시설 확대 설치

고추의 병해충은 타 작물과 같이 노지재배 시에는 강우로 인한 병해충 발생이 많아 년 7~8회 농약을 살포함으로서 안전성 있는 고추생산에 어려운 점이 있어 이를 해소코자 군에서 자체개발 한 친환경 비가림재배 시설을 농림부의 농가지도형 비닐하우스로 승인 받아 확대 설치하고 있으며, 지난 2000년부터 매년 10ha규모(시설비7억원)로 40ha를 시설하여 재배에 활용하고 있으며 본 시설에서 재배되는 고추는 노지재배 시 농약살포(살충제) 회수를 1/3로 줄여줌으로서 친환경 청정농산물로 각광받을 뿐만 아니라, 수량이 노지재배보다 120% 증수되어 10a당 3,000천원의 농가소득으로 노지재배 보다 500천원의 소득을 높여 연간 2억원의 추가소득을 창출하고 있어 앞으로 이를 확대(목표 400ha) 보급할 계획이다.

□ 세척·태양초 고추 생산기반 구축

고추는 관행적으로 노지재배가 주종을 이루어 왔으며 재배과정 중 농약살포에 의한 농약검출로 안전성 확보에 어려움을 갖고 있음을 감안하여 농약이물질을 제거할 수 있는 고추세척기를 '94년부터 매년 100대씩 1,000대를 공급, 세척 청결 고추를 생산하므로써 소비자로부터 좋은 반응을 얻고있는 한편 부가가치 창출에도 크게 기여하고 있다.

세척고추가격은 일반고추보다 600g(1근)당 500원이상 높은 가격으로 거래되어 이로 인한 부가소득은 10a당 250천원으로 연간 10억원 이상의 소득을 창출하고 있으며, 소비자의 구매는 세척고추로 전환되어 일반고추(미세척고추)로는 소득을 올리는데 한계가 있는 것으로, 괴산 청결 고추는 세척고추로서의 선도적 역할을 수행하고 있음을 자랑스럽게 생각하며, 이를 더욱 확대코자 세척기 공급 확대와 더불어 고추가공공장의 고추수매시 세척고추와 일반고추를 차등화(근당400원)시킴으로서 생산농가로 하여금 세척고추 생산을 촉진하여 『괴산 청결 고추 하면 세척고추, 세척고추 하면 괴산 청결 고추』로 인식되어 대일 고추수출을 시작하게 되었다.

아울러 최근 소비자의 소비성향은 가격에 불문하고 화건 보다는 토속적인 태양초 고추로 소비성향이 전환되어 이에 부응하는 태양초 생산시설을 확충(시설동수 120동)하여 고품질 태양초 생산으로 농가소득을 높이고 있으며, 태양초 고추는 근당 2,000원의 높은 가격을 더 받을 수 있어 10a당 1,000천원 이상 높은 부가 소득을 올릴 수 있어 이를 확대하여 생산량의 10%이상을 목표로 추진하고 있다.

③ 괴산 청결 고추 가공공장 운영

#### □ 피산 청결 고추 유통실태

생산과 더불어 유통은 농가소득 증대에 중요한 목을 차지하고 있기 때문에 안정적인 판매망 구축을 주요시책으로 추진하고 있으며 피산 청결 고추(생산량 6,000M/T)의 거래 형태는

- 홍고추 시장을 통한 출하 : 2,400M/T (40%)
- 고춧가루 가공공장 수매 : 900M/T (15%)
- 자가 고비 : 46M/T (0.8%)
- 건고추 시장 출하 : 2,654M/T (44.2%)으로 분포되어 있음

#### □ 피산 청결 고춧가루 가공공장 운영

고품질의 고추를 사용하여 16개 공정을 거친 싯가루, 대장균이 없는 위생청결 고춧가루를 생산함으로써 품질인증 기관의 인증을 획득하였으며, 그 품질을 인정받아 금년 5월에는 미국 LA 판매행사 시에는 10M/T의 판매실적을 거두었으며 앞으로 LA 시장개척의 일환으로 연간 4회 이상 판매 행사를 개최기로 합의되어 있다.

앞으로 고춧가루의 수요전망은 젊은 주부가 늘어남에 따라 건고추의 수요량은 감소하고 고춧가루는 소비자의 신뢰를 받을시에는 소비량이 급격히 확대될 것으로서 고품질 고춧가루 생산에 최선을 다해나갈 것이다.

#### ④ 피산 청결 고추 판로망 확충

##### □ 피산 청결 고추 상설직판장 설치운영

2000. 1. 31일 피산 청결 고추 유통지원센터 개설과 더불어 행정의 서비스 차원에서, 고추유통이 도매기능보다는 직거래가 활성화되어 있는 시장구조를 감안 소비자와 생산자를 연계하는 판매망의 필요성이 대두되고 행정청의 보증은 소비자의 신뢰성이 일반 상인에 비하여 월등하다는 인식을 갖고 군 직영 피산 청결 고추 상설직판장 특별회계를 설치하여 운영하고 있다.

본 직판장은 2001. 1월 특별회계기금 5억원을 확보하여 성 출하기 농가로부터 고추를 매입 소비자에게 판매하는 운영체제로 고품질 세척고추만을 엄선하여 고유브랜드(피산 청결 임걱정고추)포대에 포장, 우편 주문판매, 전자상거래, 현장판매로 연간 40천근(2억원)을 거래하고 있으나 앞으로 취급물량은 더욱 확대 될 것이다.

본 직판장의 운영은 수익적 측면보다는 산지고추가격 지지에 역점을 두어 농가의 판매

가격 지지로 농가소득 증대에 기여하고 있다.

□ 소비지 직판장 개설 운영

산지에서의 고추구입 불편을 해소하고 소비지에서의 구입 편익을 도모하기 위하여, '94년 부산에 괴산 농특산물 직판장 개장을 시작으로 전국 주요 도시에 10개소의 직판장을 개설(서울4, 성남, 안양, 인천, 청주, 제주) 하여 운영 중에 있으며, 직판장 개설비로 1억원 씩 균비로 용자지원하고 2년 후 회수, 회전자금으로 매년 증설하여 산지와 소비지간을 연계할 수 있는 판매망을 확충하여 나가고 있으며, 직판장에서는 괴산 농산물을 조달 받아 판매함으로써 상호 보완기능을 수행, 효율적인 직거래망을 구축, 연간 50억원의 매출 실적을 올리고 있다.

□ 대일 고추수출 판로망 구축

국내 판매망 구축과 더불어 최근 일본의 음식문화가 한국화 경향에 따라 고춧가루 소비가 확대추세에 있음을 감안, 해외 판로망 구축과 괴산 청결 고추 지명도를 높이기 위하여, 국내바이어(동양산업)안내로 일본을 방문 2000년부터 매년 100M/T씩 수출기로 합의하고 대일 고추수출을 지속적으로 추진하고 있다.

수출가격은 근당 4,000원으로서 국내가격보다 약간 낮으나 해외수출기반을 다지고 이를 확대코져 계약농가에게는 생산지원으로 소득을 보전하므로써 높은 긍지와 자부심을 갖게 되었으며 대외 지명도 제고에도 큰 몫을 차지하고 있다

□ 홍고추 시장의 활성화

전국유일의 괴산 홍고추 시장은 생산량의 40%(2,400M/T)를 거래하는 주요 판매처로 8월~9월까지 괴산 5일 장날(3일, 8일)에 개설하여 전국각지의 상인을 대상으로 1일 200M/T 이상 거래되고 있다.

행정기관에서는 시장거래의 활성화를 위하여 시장을 공설운동장광장으로 이전하여 편익을 도모하였으며 괴산의 정겨운 농촌정서에 애정을 갖고 구매의욕을 증진시키기 위하여 시장에 참여하는 생산자와 소비자에게 차와 간단한 음료를 제공하여 큰 호응을 얻고 있어 지역을 알리는데도 큰 몫을 하고 있다.

⑤ 괴산 청결 고추 홍보사업

□ 조건 반사식 홍보로 지명도 제고

괴산 청결 고추 명품화사업 추진 이전인 '93년까지는 전국 어디에도 홍보물의 게시, 메스컴 홍보, 홍보책자 배포등 홍보사업이 전무한 상태였으나, '94년부터 매년 2억원씩(연 투자액20억원) 홍보비를 확보하여

- 소비자 게시광고(전등차, 지하철 터미널, 목욕탕)
- 신문, 방송 등 메스컴 홍보(신문, TV아이디, 라디오 광고)
- 홍보물의 제작 배포(홍보책자, 고추넥타이, 고추스카프 등)
- 조형물 입간판의 설치 등

다양한 방법으로 지속적인 홍보를 실시함으로써 괴산하면 청결고추, 청결고추하면 괴산』을 연상토록 조건 반사식 홍보를 전개하여 지명도를 높이는데 크게 기여하고 있다.

#### □ 괴산 청결 고추 축제 개최

괴산 청결 고추 축제는 지난 2001년 개최이후 금년이 제3회 축제로서 괴산 청결 고추의 홍보와 판매촉진을 위하여 매년 8월 하순 개최하고 있다.

본 축제의 특징은 소비자 주민을 초청(3,000명정도)하여 도농간 화합과 이해의 장으로 생산자와 소비자의 상호간 보완관계를 설정하고 괴산 청결 고추 명품화사업 추진에 크게 기여 하였음.

본 행사의 성과는 예상을 초월하여 축제기간 중 고추판매 실적은 20억원 (현장 및 주문 판매)을 상회하였으며 부대행사인 맨손으로 물고기잡기 행사 등은 전국각지에서 2만여명이 참가하는 빅이벤트 행사로서 앞으로 이를 확대 전국축제로 승격 발전시킬 계획이다.

### Ⅲ. 명품화사업의 효과

#### □ 괴산 청결 고추의 지명도 획득

무명의 괴산 고추에서 전국적인 지명도 획득까지에는 다양한 고추산업 육성 시책과 주민의 단합과 일체감 그리고, 소비자의 인식변화에 기여하였으며, 차별화 된 고추생산 시책은 안전성을 요구하는 소비패턴에 부응한 고품질 고추생산으로 충청북도에서 '94년부터 개최한 농특산물품평대회에서 9년 연속 품질대상을 획득하였으며 2001년도에는 농림부주관 전국 농산물 품평대회 고추부문에서 대상을 수상함으로써 명실공히 전국적인 지명도를 획득하여, 『조기 판매 ↔ 높은 가격』으로 농가소득을 증대시켰다.

#### □ 행정서비스 확대로 공직자에 대한 인식변화

공직자의 무한봉사의 시대적 욕구에 부응하여 업무를 전담화 하고 생산, 가공, 유통, 홍보에 이르기까지 각종 지원정책의 확대와 대민 봉사로 일하는 공직자로서의 역할을 세롭게 인식시켜 주었다.

□ 도농간 이해와 청정지역 괴산 이미지 제고

전국 각지의 소비지에 대한 홍보와 자매결연 등 인과관계를 형성하여 농촌체험으로 농촌을 이해하게 되었으며, 고추를 비롯한 청정 농특산물은 괴산을 널리 알려 지역경제 활성화에도 크게 기여하였다.

#### IV. 맺 는 말

전통적인 농업군에서는 농업소득을 어떻게 확대시키느냐가 공통적인 관심사로서, 우리 군에서 추진하는 괴산 청결 고추 명품화 사업은 농가 주소득원인 고추의 안정적인 생산과 유통을 갈망하는 농업인의 욕구를 충족시키는 시의적절한 시책으로 공감대를 형성하고 있으며, 고추생산의 차별화에 따른 부가가치 창출 연간 30여억원으로 어느 경영사업 보다도 주민소득증대에 크게 기여한 것으로 판단되므로, 고추재배의 적지이면서 타작목 전환이 어려운 지역적인 특성을 고려할 때 지속적으로 고추산업 육성시책은 추진해야 할 것이다.

다만 농촌 노동력의 노령화와 감소추세에 따라 노동집약적인 고추농사는 위축될 수밖에 없으므로 정부차원에서 노력절감이 가능한 일시수확용 고추품종 개발과 고추수확기의 개발 보급, 그리고 고추종합처리장 시설은 국가기간 측면에서 지원함으로써 고추산업 육성을 도모해 나가야 할 것이다. 🍷