



대한민국 일등 농산물 마케팅 전략을 배운다

최고가격 농산물인가

안스리움, 칼라, 꽃도라지, 파프리카, 네오머스캣(청포도) **18호**



왜 최고가격 농산물인가

조사목적

서울가락동농수산물종합도매시장, 농수산물유통공사 화훼공판장에 출하되는 채소·과실류·화훼류를 대상으로 최고가격을 받는 농가의 생산 및 마케팅 우수요인을 조사·분석하여 일반농가의 시장 지향적 생산 및 마케팅을 지원합니다.

품목선정 및 조사·분석 절차

- ① 조사시점의 익월부터 본격적으로 출하가 시작되는 주요 품목 선정
- ② 가락동 도매시장에서 해당품목을 많이 취급하는 도매시장법인 선정
- ③ 선정된 도매시장법인에 최고가격을 받는 농가추천 의뢰
- ④ 경매사·중도매인의 시장평가 기준과 최고가 농가의 우수요인 조사
- ⑤ 최고가 농가의 생산·수확 후 관리·마케팅우수요인 현장추적 조사
- ⑥ 현장 조사 자료를 품목별 경매사 및 전문가에게 검토 의뢰
- ⑦ 자료발간·배포

“왜 최고가격 농산물인가” 발간순서

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1호 : 사과, 배, 감귤, 오이, 애호박 | 13호 : 표고버섯, 쪽파, 참나물, 홍고추, 양송이버섯 |
| 2호 : 딸기, 멜론, 참외, 시금치(섬초), 대파 | 14호 : 망고, 금감, 멜론(파파야계), 홍피망, 장미 |
| 3호 : 한라봉, 수박, 방울토마토, 풋고추(청양), 부추 | 15호 : 복수박, 매실, 파리고추, 국화(대국), 거베라 |
| 4호 : 토마토, 갯잎, 미나리, 풋고추(녹광), 양배추 | 16호 : 포도(델라웨어), 블루베리, 글라디올러스, 백합
(오리엔탈나리), 호접란 |
| 5호 : 자두, 피망, 시금치, 열무, 일갈이배추 | 17호 : 온시디움, 덴파레, 국화(스프레이), 멜론(양구계),
사과(쓰가루) |
| 6호 : 포도(캠벨얼리), 천도복숭아, 실구, 양상추, 양파 | 18호 : 안스리움, 칼라, 꽃도라지, 파프리카, 네오머스캣
(청포도) |
| 7호 : 복숭아(황도), 옥수수, 사과(홍로), 상추, 포도(거봉) | 19호(예정) : 옹과, 아욱, 파슬리, 사과(홍옥), 라디치오 |
| 8호 : 가지, 오이(취청), 고구마, 무화과, 배(원황) | |
| 9호 : 키위, 반시, 단호박, 배추, 무 | |
| 10호 : 단감, 당근, 썩갯, 느타리버섯, 감자 | |
| 11호 : 대봉시, 호박(쥬키니), 팽이버섯, 봄동, 새송이버섯 | |
| 12호 : 전혜향, 알배기배추(쌈배추), 브로콜리, 청경채, 인삼 | |



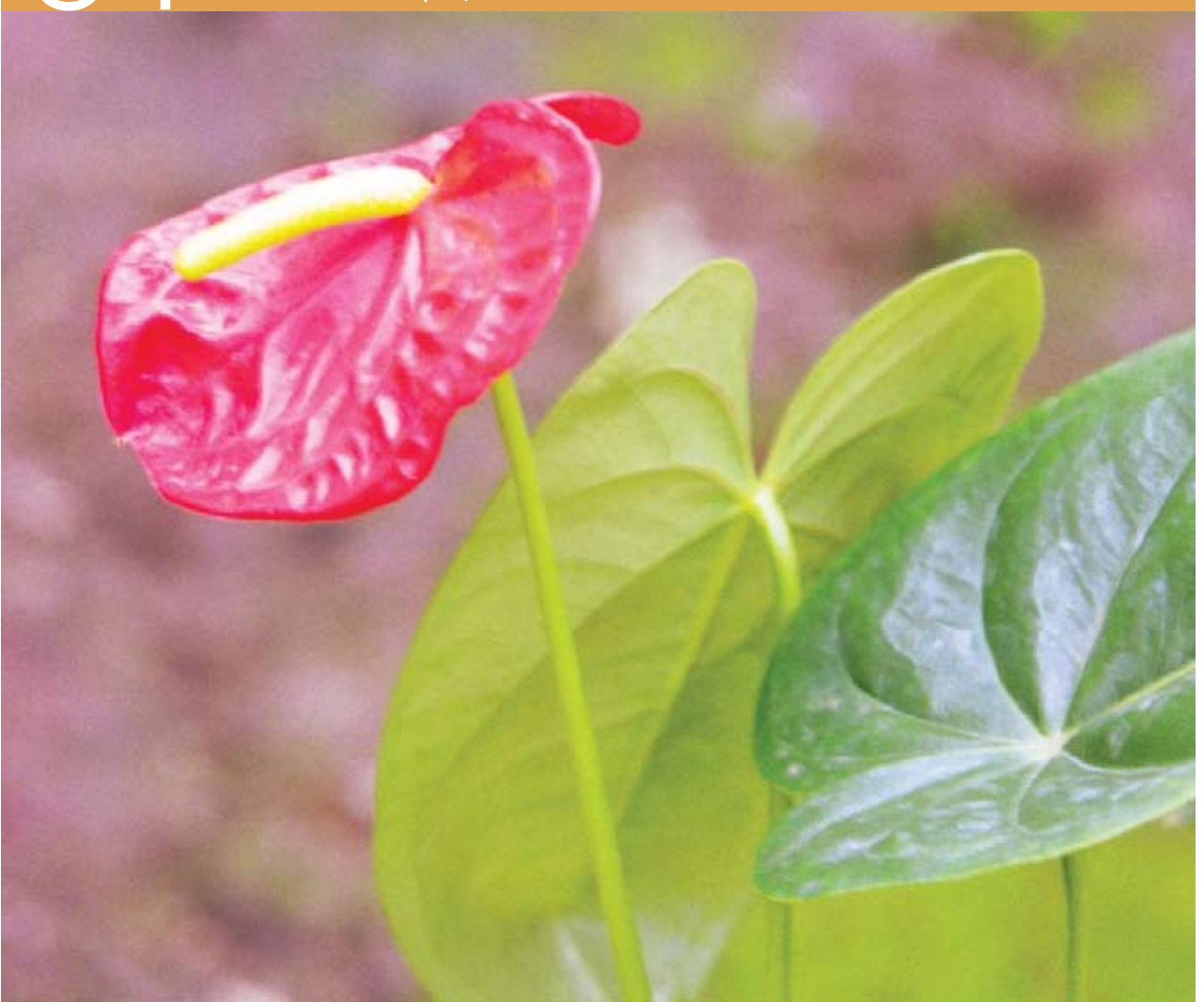
왜 최고가격 농산물인가

대한민국 일등 농산물 마케팅 전략을 배운다

- 01  안스리움 4
- 02  칼라 9
- 03  꽃도라지 13
- 04  파프리카 17
- 05  네오머스캣(청포도) ... 22

01 안스리움

끊임없는 학구열과 열정이 이뤄낸 1등 안스리움



농가 일반현황

- 경 영 주 : 박재동 (경기 과천)
- 경 영 규 모 : 0.26ha
- 영 농 경 력 : 30년
- 노 동 력 구 성 : 부부
- 연 간 매 출 액 : 8천만원

*매출액은 안스리움만을 기준으로 산출

➤ 끊임없는 학구열과 열정이 이뤄낸 1등 안스리움

농가의 경영상 특징

- 한국농수산대학 최고경영자과정 수료 등 전문성 확보를 위한 교육열정이 뛰어남
- 일정물량을 지속적 · 계획적으로 출하하여 시장의 신뢰도 확보
- 소비자를 생각하는 마음으로 선별작업에 철저

안스리움에 대한 시장의 평가기준

- 안스리움에 대한 시장의 품질평가기준은 선별상태 > 화색 · 화형 > 병충해유무 순
- 안스리움 출하시에는 날개포장이기 때문에 포장작업 과정에서 발생할 수 있는 상처를 줄이는 것이 포인트
 - * 포장작업 상처로 인해 잎이 깨지거나 짓무름 현상이 발생하면 가격하락의 주된 요인이기 때문에 각별한 주의가 요구
 - * 날개포장이라 하더라도 같은 박스에 출하되는데, 한 박스 안에는 꽃대의 굵기 및 크기가 일정한 것만을 골라 선별작업해야 높은 가격을 받을 수 있음
 - * 안스리움은 꽃잎(포엽)이 넓고 크기 때문에 휘어지지 않을 만큼 초세가 강한 것이 높은 가격을 받을 수 있으며, 화색의 경우에는 품종 고유의 선명하고 맑은 색택을 유지하면서도 광택이 나는 것을 선호한다는 의견



화색은 선명하면서도 광택이 나는 것을 선호



꽃대가 흰 채로 출하되면 가격 하락의 요인으로
각별한 주의가 요구

- * 절화장의 길이는 60cm~80cm 선호
- 병충해 피해를 입은 물량을 섞어 출하하면 다른 상품의 가격에도 영향을 미칠 수 있어 각별한 주의가 요구
- * 경매시 중도매인들은 보통 샘플박스를 검수하여 가격을 결정하는데 샘플박스에 속박이가 들어있을 경우 다른 박스의 물건이 아무리 좋다 하더라도 제값을 받을 수 없으므로 철저한 선별이 요구 됨

사례농가에 대한 시장평가

- 오랜 재배경력을 바탕으로 안스리움 전문가라 불릴 만큼 시장에서 높은 인지도를 확보한 농가중의 하나임
- * 출하되는 품질, 물량의 지속성 등 대부분 시장의 요구조건을 충족시키고 있는 농가라는 평가
- 무엇보다 타 농가보다 우수한 것은 상품 출하 시 포장 과정 중에 상처가 발생한 것은 『상처난 것』 이라고 따로 표기하여 중도매인이 믿고 살수 있는 여건을 조성하여 신뢰도가 매우 높은 농가라는 의견

생산 우수요인

- 사례농가의 최고가 안스리움 생산 핵심기술은 환경제어관리 > 양액관리 > 수세 관리 순
- 안스리움을 재배하는 최적의 조건을 갖추기 위해 온실의 측고를 4m 이상으로 견고하게 설치하는 것이 중요
- * 측고가 너무 낮으면 온실의 적절한 온도를 유지하기 어렵기 때문에 각별한 주의가 요구
- * 무엇보다 중요한 것은 잎의 온도를 적절하게 유지해야 하는데 잎의 온도가 너무 올라가면 잎이 타 버리고 성장을 저해하는 요인이 될 수 있기 때문에 적절한 광 관리가 매우 중요함
- * 사례농가의 경영주는 적절한 잎의 온도를 유지하기 위해 차광망을 설치하여 광량을 30,000Lux 이하로 관리
- ※ 맑은 날은 보통 정오~오후2시까지는 111,000Lux 정도까지 광을 받는데 이때는 차광망을 이용하여 30,000Lux 이하로 관리
- * 안스리움은 높은 온도를 필요로 하는 고온성 작물로 최저 온도는 14℃ 이하로 떨어지지 않게 관리하며, 최대 온도는 35℃가 넘지 않도록 관리하는 것이 포인트
- ※ 최적온도 : 밤-18℃, 흐린 날- 18℃~20℃, 맑은 날 20~28℃로 관리
- 사례농가의 경영주는 시설 내의 적절한 온·습도 유지를 위해 자동포그 시스템을 이용하여 습도 관리



* 포그시스템을 이용하여 물을 뿌려 줌으로써 기온
냉각 효과와 더불어 잎의 온도를 낮춰 줄 수 있고
건조로 인한 스트레스를 최소화하여 안스리움의
건강한 생육에 많은 도움을 줄 수 있다는 의견

※ 온실 한쪽, 즉 패드 맞은편에는 환기팬을 설치하여
패드를 통해 물을 순환시키고 물이 증발되는 과정
에서 차가운 공기를 환기팬을 이용하여 외부로 내
보내는 식의 과정을 거쳐 이상적인 온·습도 관리

• 체계적인 양액공급을 통해 고품질 안스리움 생산에
각별한 노력

* 안스리움의 잎은 두꺼운 왁스층으로 덮여 있어 잎을
통한 영양물질의 흡수가 어렵기 때문에 체계적인
시비관리가 필요함

※ 비료는 잎을 통한 엽면시비 보다 점적관수시설을
설치하여 시비하는 것이 식물체가 뿌리로부터
충분히 영양분을 흡수할 수 있도록 함과 동시에 잎과 꽃(포엽)을 깨끗이 유지하는데 용이하다는 의견

* 비료는 용토, 계절, 작물의 성장에 따라 농도와 회수를 차등하게 공급

※ 시비액량은 하루 평균 m^2 당 스프링클러로는 3ℓ, 점적호스는 2ℓ가 적당하며, 일주일 간격으로
보았을 때는 겨울철 7ℓ, 여름철에는 21ℓ 정도가 적당함

※ 시비농도는 EC 1.2dS/m가 적당하며, pH는 5.5로 유지하는 것이 가장 좋음

* 정식 후 뿌리가 활착 할 때까지는 양액공급을 하지 않고 수분만을 공급

• 시장에서 원하는 강한 초세를 갖추려면 정식 후 체계
적인 관리가 필수

* 정식은 봄에 심는 것이 가장 바람직한데, 3~4월경
에 심으면 따뜻할 때 뿌리의 활착이 활발하게 이루어
져 여름의 고온에 대한 저항성을 갖게 될 수 있음

* 식재거리의 폭 1m에 25cm×25cm로 4줄 정식

* 정식 시 뿌리는 불규칙하게 뻗어나갈 수 있으므로
너무 깊게 심지 않는 것이 중요함

* 정식 후 생육기간에 잎이 너무 많을 경우 새로운 꽃눈이 잎에서부터 나오기 힘들거나 활력 부족으



잎의 적정온도를 유지하기 위한 자동 차광망



자동포그시스템을 이용한 온·습도 관리



체계적인 양액공급을 위한 양액관리 시스템

로 꽃눈이 퇴화될 수 있으므로 각별한 주의가 요구

※ 잎을 잘라줄 때는 알코올로 칼을 수시로 소독을 하거나 베드마다 각각 다른 칼을 이용하는 것이 좋으며, 큰 잎은 2.5장, 작은 잎은 3.5장 정도 남게 잘라주는 것이 포인트

수확 후 관리 우수요인

- 수확 당시에는 줄기가 썩지 않도록 줄기 기부를 3cm 정도 남겨두고 자르는 것이 중요
- 꽃의 훼손을 막기 위해 투명 필름으로 하나씩 포장해야 하며, 포장 작업시에는 꽃이 훼손 되지 않도록 최대한 주의해서 작업하는 것이 포인트
 - * 선별작업은 섬세함을 요하는 작업이기 때문에 다년간 경험을 가진 부인만이 전담하여 선별작업을 담당하고 있으며, 꽃(포엽)의 크기와 줄기의 길이에 따라 분리하여 포장
- 안스리움의 이상적인 저장온도는 18~20℃이며, 3시간 정도의 물올림 과정을 거치는 것이 신선도 유지에 중요한 요소임



세심한 선별을 요하는 만큼 부인만이 전담



일정한 크기의 꽃을 출하하는 것이 중요

마케팅 우수요인

- 한국농수산대학 최고경영자과정을 거치면서 생산기술의 고도화 및 전문가와의 커뮤니케이션을 통해 얻은 정보를 생산기술에 반영
- 일정한 물량을 한 시장으로 집중 출하하여 가격교섭력을 확보하고 주 3회 지속적으로 출하하여 중도매인들이 납품계획을 용이하도록 관리
- 중도매인들과 신뢰관계를 유지하기 위해 품질기준에 미달되는 상품에는 자체적으로 그 내용을 표시하여 소비자가 믿고 살 수 있는 이미지를 조성



품질이 떨어지는 것을 따로 표기하여 신뢰도 확보

02 칼라

꿈과 희망, 그리고 열정적인 노력이 일군 고품질 칼라



농가 일반현황

- 경 영 주 : 최희자 · 한충석 (경기 군포)
- 경 영 규 모 : 0.4ha
- 영 농 경 력 : 6년
- 노동력구성 : 부부
- 연간매출액 : 9천만원

*매출액은 칼라만을 기준으로 산출

➤ 꿈과 희망, 그리고 열정적인 노력이 일군 고품질 칼라

농가의 경영상 특징

- 천연비료와 자가제조한 액비를 통한 체계적인 토양관리
- 전체 재배면적을 일정비율로 나누어 정식계획 수립을 통한 연중 출하

칼라에 대한 시장의 평가기준

- 칼라에 대한 시장의 품질평가기준은 화색 > 꽃봉오리 크기 > 초세 · 초장 순이라는 의견
- 칼라 품종의 특성상 웨딩에 어울리는 흰색과 핑크색을 주로 선호
 - ※ 흰색과 핑크중에서도 크림톤의 화사한 빛깔과 광택이 나면서 꽃잎에 상처가 나지 않는 것을 선호
 - ※ 다만 가장 선호하는 색상은 황금색이며, 이 품종은 무름병에 매우 약해 재배하기가 까다로워, 재배하기 쉬운 분홍 계열 품종을 선호함
 - ※ 흑색칼라는 슈바르츠발더, 나오미, 블랙스타 등 네덜란드 육성 품종들이 많으며 병에는 약하나 꽃잎에 광택이 있어 소량 출하시 기호성이 높다는 시장평가임
- 꽃의 봉오리 크기는 일정한 것만을 묶어 출하하는 것을 선호
 - ※ 봉오리의 크기는 약 10cm 정도로 클수록 좋으며, 봉오리 형태는 원형의 형태로 60~70%정도 개화가 진행된 상태에서 출하하는 것이 적당
- 꽃대의 굵기 또한 봉오리와 비슷하게 굵기가 일정한 것을 한데 묶어 출하하는 것이 중요
 - ※ 초장의 길이는 일반적으로 70~80cm 이상의 규격을 선호



시장에서는 꽃의 크기 및 꽃대의 굵기가 일정한 것들만을 묶어 출하하는 것을 선호

사레농가에 대한 시장평가

- 사레농가의 경우 출하물량이 많지 않지만 워낙 고품질로 출하되다 보니 중도매인들의 선호도가 높음
 - * 물량이 적는데 반해 일정한 양을 지속적으로 출하하여 납품계획에 용이
- 짧은 영농경력 기간에도 불구하고 부부가 칼라농사에 관한 전문적인 지식과 열정을 갖추어 지금보다 앞으로가 더 기대되는 농가라는 평가
- 무엇보다 선별작업이 뛰어나고 수확 후 관리 측면에서 신선도를 위해 농가 자체에서 각별한 노력이 더해져 신선도가 높아 많은 중도매인들이 사레농가의 칼라를 선호 하고 있다는 의견

생산 우수요인

- 사레농가는 최고가 칼라 생산의 핵심을 구근관리 > 토양관리 > 온 · 습도관리 순이라는 의견
- 온도 및 습도관리는 착색과정, 병충해, 구근관리 등 모든 측면에서 매우 중요하기 때문에 세심한 주의가 요구
 - * 정식 초기부터 90일간 주간 온도를 20℃로 관리하고, 야간에는 21~25℃로 관리
 - ※ 온도관리는 주간온도와 비슷하게 야간온도를 설정하여 꽃의 개화가 잘 이루어질수 있도록 유지
 - * 1차 수확 후 구근으로 양분을 전류시켜 저장하기 위해서 주간온도와 야간온도를 18℃로 관리
- 수분관리는 생육과정에 따라 작물 보호를 위하여 관수 방법을 다르게 적용
 - * 정식 후 잎이 10cm정도 자랄 때 까지만 스프링클러를 이용해서 관수
 - * 정식 초기 스프링클러로 관수시에는 물을 흠뻑 주기 보다는 적절하게 수분이 유지되도록 조금씩 소량 관수 하는 것이 좋으며, 수분공급을 지나치게 많이하면 표토에 이끼가 끼게 되고 토양이 단단해져 뿌리의 원활한 통기성에 제약 요인으로 작용하므로 각별한 주의가 요구
 - * 10cm 정도 자란 이후부터는 어느 정도 뿌리 활착이



두둑은 50cm 이상으로 관리하여 병충해 예방



자가제조한 미생물제를 통해 토양의 지력증진 도모

이루어졌기 때문에 이때부터는 점적관수 시설을 이용하여 주 1회, 10~15분 정도 수분을 공급

※ 잎이 자라고 난 후 스프링클러를 이용하게 되면 잎에 물이 고여서 썩을 수 있고, 고여 있는 물로 인해 병충해가 발생할 수 있기 때문에 주의가 요구

- 시설 내 연작피해 방지와 고품질 칼라 생산을 위해서는 토양관리가 필수
 - * 수확 후 작물을 캐내고 난 다음 1달 정도의 휴경기와 함께 영양분을 공급
 - * 1달 정도의 휴경기가 지난 후 칼슘제(95kg/10a)+석회요소(30kg/10a)와 함께 자가 제조한 미생물제를 물과 혼합하여 살포
 - ※ 미생물제는 해외로부터 수입한 원균(100cc)+설탕14kg+콩(백태)+물(40ℓ)을 혼합하여 제조
- 구근은 채취 후 한달 정도 반그늘의 환경에서 햇볕에 말려서 잔뿌리를 제거하고 저온저장고에서 8℃ 온도로 저장하였다가, 정식 15일 전 온도환경변화에 적응할 수 있도록 상온에서 보관하다가 정식

수확 후 관리 우수요인

- 수확 후에는 6시간 정도 13℃의 수온에서 물올림 작업 실시
 - * 사례농가의 경우 물올림 작업을 거친 후 꽃대 끝부분의 일정한 부분을 잘라 출하 후에도 신선도가 유지될 수 있도록 관리



원활한 물올림을 위한 절단 작업



꽃들끼리 부딪혀 상처가 나는 것을 방지하기 위해 자체 제작한 물통을 사용

- ※ 끝 부분을 자르면 출하 후에도 물올림 작업이 원활하여 신선도를 오래 유지할 수 있다는 의견
- 물올림을 위한 물통을 자체 제작하여 상처가 나는 것을 최대한 방지
- 일반농가의 경우 박스 당 보통 50단정도의 양이 들어가는데 사례농가는 최대 20단 정도만 작업하여 꽃이 눌리거나 상처가 나는 것을 방지

마케팅 우수요인

- 전체재배면적을 일정비율로 나누어 1개월 간격으로 정식을 달리하여 연중 출하할 수 있는 체계를 구축
- 대만 등 화훼 선진지와 일종의 MOU 체결을 통해 생산기술 공유 및 각국에서 선호하는 품종정보를 교환
- 시장과의 원활한 소통을 위해 출하할 때는 직접 시장을 방문하여, 경매사뿐만 아니라 중도매인들의 의견을 청취하여 다음해 생산기술에 반영

03 꽃도라지

천혜의 자연환경과 농부의 정성이 깃든 양구 꽃도라지



농가 일반현황

- 경 영 주 : 한용욱 (강원 양구)
- 경 영 규 모 : 1.2ha
- 영 농 경 력 : 8년
- 노동력구성 : 부부 + 1명
- 연간매출액 : 1억2천만원

*매출액은 꽃도라지만을 기준으로 산출

▶ 천혜의 자연환경과 농부의 정성이 깃든 양구 꽃도라지

농가의 경영상 특징

- 연작피해를 방지하기 위하여 3년마다 경작지를 이동하여 돌려짓기 실시
- 청정 자연수와 함께 맥반석을 이용한 최고의 수분만을 공급
- 철저한 퇴비위주의 토양관리로 우수한 고품질의 상품을 생산

꽃도라지에 대한 시장의 평가기준

- 꽃도라지에 대한 시장의 품질 평가기준은 화색 · 화형 > 선별상태 > 병충해유무 순
- 꽃도라지 품종 고유의 색깔과 광택(선택)이 선명한 것을 선호
 - * 품종 별로 색이 뚜렷하고 선명한 것을 선호하며, 출하 시에 선택의 균일성이 떨어지면 높은 가격을 받을 수 없으므로 각별한 주의 요구
 - * 화형은 시장 출하 초창기에는 홑꽃이 많이 출하되었으나, 최근에는 겹꽃 형태로 많이 출하되고 있다는 의견
 - * 최근 시장에서 선호하고 있는 품종은 장미형의 로즈나 계통의 품종을 선호
 - * 절화는 줄기가 곧고 휘어지지 않아야 하며, 길이는 60cm 이상, 꽃과 잎은 8~10cm 정도의 간격을 가진 것이 상품성이 높다는 의견
- 선별은 꽃대의 굵기 및 꽃의 크기가 비슷한 것들을 10분 1속으로 묶어 출하하는 것이 추세
 - * 경매시 중도매인들은 크기 및 선택이 균일한 것을 선호하며, 꽃대의 굵기 차이가 많거나 선택 불량 등의 속박이가 발견되면 좋은 상품이 많다 하더라도 속박이 가격으로 책정하기 때문에 선별시 각별한 주의가 요구
- 출하를 고온기가 지나는 시기에 하므로 과습이나 고온으로 인한 병충해 발생이 높기 때문에 철저한 선별을 요구

사례농가에 대한 시장평가

- 사례농가가 위치한 양구지역은 기온의 일교차가 커 품질이 뛰어나고, 농가 경영주의 재배기술 수준

이 높은 농가로 평가

* 주 출하시기에는 첫 출하부터 수확 종료시까지 일정한 품위 이상의 물량을 지속적으로 출하하여
중도매인사이에 인기가 높은 농가로 평가

• 선별작업 또한 일반 농가보다 우수하며, 무엇보다 색택이 선명하고 균일하여 선호도가 높다는 의견

생산 우수요인

- 사례농가는 최고가 꽃도라지 절화 생산의 핵심을 토양관리 > 정식 전·후 관리 > 수분관리 순이라고 지적
- 토양관리는 인근에 위치한 농장을 이용하여 우분과 오리분을 혼합 공급
 - * 우분과 오리분을 배합한 것을 2년간 완전히 부숙한 후 전체면적(1.2ha)에 300톤 가량의 퇴비를 공급
 - * 퇴비 투입 후에는 곧바로 심경작업을 실시하고, 전체 재배면적에 호미를 재배하여 퇴비로 재사용
 - * 연작피해방지를 위하여 전체 재배면적을 일정 비율로 나누어 돌려짓기를 실시하여 철저한 토양관리
- 정식 전·후 관리를 잘하는 것이 무엇보다 중요하다는 의견

* 사례농가의 경영주는 육묘에 필요한 상토에 맥반
석 가루를 배합하여 사용

※ 육묘용 상토(25kg)에 맥반석 가루를 2kg를 함
께 섞어 상토로 사용하게 되면 뿌리가 수분을 흡
수할 때 수분의 정화효과가 있고 수분의 순환이
잘되는 효과를 볼 수 있다는 의견



* 파종 후 스프링클러나 물조루를 통해 수분을 공급하게 되면 상토위에 있는 씨앗이 유실될 수 있기
때문에 288구 육묘 트레이 밑에 물 받침을 설치하여 밑에서 수분을 공급받을 수 있도록 저면관수
방식을 이용 (모자리 형태의 일종)

※ 육묘장은 반반으로 나누어 한쪽은 저면관수방식을 이용하고 다른 한쪽은 일반형태로(위에서 수분을
공급하는 형태)설치하여 관리

※ 저면관수방식은 발아 될 때 까지만 이용하고, 그 이후에는 일반 육묘방법으로 전환하여 관리하는
것이 포인트

* 육묘 기간은 70일 정도가 적절하며, 육묘기간이 짧으면 묘질이 연약해져 절화품질이 나빠질 수
있기 때문에 각별한 주의가 요구

* 육묘 시 적정 온도는 야간에는 18~20℃, 주간온도는 25℃ 중심으로 관리

* 육묘 후 본잎이 4~5장이 되면 줄기가 자라기 시작하며, 이 때에 15cm×15cm 정식간격으로 정식

• 사례농가는 수분 공급 시 상수도의 물을 사용하지 않고 인근 계곡에서 흐르는 자연수를 공급할 만큼

수분공급관리에 각별한 노력

- * 상수도의 경우 염소성분(소독약)이 함유되어 있기 때문에 육묘기간 및 생육생장기에 좋지 않다는 판단으로 자연수를 이용한 결과 전보다 높은 성장률을 보였음
- * 육묘기간 및 생육생장기간에도 좀 더 깨끗한 수분을 작물에게 공급하기 위하여 물통에 맥반석 가루를 자루에 담아 수분을 공급
- * 수분의 공급은 5월 하순~6월 초순까지는 2일 간격으로 1시간 30분 공급하고, 본격적으로 기온이 올라가는 6월 하순~9월 중순 까지는 1일 간격으로 2시간 정도 관수



자연수에 석회가루를 이용하여 수질정화



작물의 생육시기에 따라 다른 수분공급시설

수확 후 관리 우수요인

- 고온기에 수확할 때는 절화의 체온이 높아지지 않도록 오전 일찍 수확
- 밑단 작업시에는 균일하게 잘라주기 위하여 선별기계를 이용한 마무리 작업 실시
- 수확 후에는 바로 물을림을 2시간 정도 한 후 당일 출하 원칙

마케팅 우수요인

- 매년 시장에 출하되는 품종 중 시장에서 선호도가 높고 시세가 높게 형성되는 품종을 관찰하여 다음해 품종선택에 반영
- 신품종이 개발되면 사례농가의 시험포장에서 기후, 토양 조건에 맞는 시험재배를 한 후 품종선택
- 품질향상을 위하여 현재에 안주하지 않고 꾸준히 기술과 정보를 습득하고, 수시로 일본 및 선진지를 견학하여 배운 노하우를 생산기술에 반영



깔끔한 밑단작업과 일정한 길이는 고단가 실현을 위한 핵심 포인트

04 파프리카

주기적인 시장과의 소통으로 소비자가 원하는 광택있고 선명한 철원 파프리카



농가 일반현황

- 경 영 주 : 신현찬 (강원 철원)
- 경 영 규 모 : 1ha
- 영 농 경 력 : 30년
- 노동력구성 : 부부 + 2명
- 연간매출액 : 2억5천만원

*매출액은 파프리카만을 기준으로 산출

➤ 주기적인 시장과의 소통으로 소비자가 원하는 광택있고 선명한 철원 파프리카

농가의 경영상 특징

- 체계적인 양액공급시스템을 구축하여 생산량 확보 및 고품질 생산
- 1998년 새농민상 수상
- 자가 노동력을 최대한 활용하고 있으며 작업량이 많은 시기에만 단골 노동력을 이용하여 비용절감 및 작업 효율화 도모

파프리카에 대한 시장의 평가기준

- 파프리카에 대한 품질 평가기준은 색택 > 과피 > 모양(크기) > 당도 순
- 색택의 경우에는 품종별 고유의 맑은 색과 광택이 나면서 선명한 것을 선호하며, 수출용과 내수용에 따라 착색비율이 구분되어야 한다는 의견
 - * 수출용의 적절한 착색비율은 70~80% 적당
 - * 내수용의 경우에는 유통과정을 고려하여 약 85~95%정도의 착색이 진행된 상태에서 출하하는 것이 높은 가격을 받을 수 있음
- 과피는 손으로 만져보았을 때 단단한 느낌이 들어야 하며, 과피에 금이 가거나 상처가 있는 과는 가격 하락의 주된 요인이기 때문에 각별한 주의가 요구
 - * 수확시기(착색진행률 80~90%)가 지난 상품이 출하되면 유통과정상에 물러짐 현상이 발생하고 과에 금이 가는 현상이 자주 발생하기 때문에 적절한 수확시기가 매우 중요함
 - ※ 가격하락의 주된 요인 중의 하나인 열과 및 흠집과가 없도록 세심한 선별작업이 필요
- 과형은 기본적인 종이컵 형태의 모양으로 굴곡이 선명해야 하며, 기둥의 모양이 찌그러져 있거나 흠집이 난 경우에는 출하를 지양해야 함
 - * 보통 크기는 7단계로 구분하는데 시장에서 선호하는 크기는 L,M,S 사이즈를 선호
 - ※ 크기의 선호도는 계절이나 특수한 상황에 따라 조금 다른 경향을 나타내는데 가격이 높게 형성되



는 시기에는 S사이즈를 선호하는 비중이 높으며, 가격이 낮은 시기나 대목(추석, 설 등)시기에는 L사이즈를 선호

- 당도의 경우 기존에는 크게 중요한 영향을 미치지 않았으나, 최근에는 샘플검사를 통해 당도를 확인하고 있으며, 너무 맛이 밋밋하거나 당도가 떨어지면 리콜이 발생하는 경우가 있음

사례농가에 대한 시장평가

- 작목반 구성원이 전체적으로 품질이 우수한 농가로 구성되어 시장에서 인지도가 높은 작목반 중의 하나로 평가
 - * 사례농가의 경영주가 작목반장으로 역임하고 있는 대성산파프리카 작목반은 9명 반원의 품질수준이 비슷하고 반장을 중심으로 협동화가 잘 되어있어 일정하고 지속적인 출하를 통해 신뢰도가 높게 형성되어 있다는 평가
- 전반적으로 품질이 우수하고, 선별작업도 우수하여 오랜 기간동안 쌓아온 신뢰를 바탕으로 8~10명의 고정 구매고객층을 확보
- 첫 출하 이전이나 출하 종료후에도 시장을 방문하여, 재배시기가 다른 산지의 품질을 체크하고, 시장과의 소통을 통하여 얻은 정보를 바탕으로 품종선택 및 생산기술에 반영할 만큼 적극적이고 활동적인 농가라는 평가

생산 우수요인

- 사례농가 경영주의 고품질 파프리카 재배의 핵심 기술은 종자선택 > 양액관리 > 환경제어(온·습도 관리)관리 순
- 기후에 적합한 종자선택은 고품질 및 생산량에 많은 영향을 미치기 때문에 신중한 선택이 필요
 - * 강원도 지역의 하기작의(3월 정식 5월 하순~12월초) 경우 소과종 위주로 재배를 하게 되면 7,8,9월의 주 출하시기에 장마 등으로 인해 작물이 햇볕을 많이 못 받아 시장에서 원하는 과 크기를 생산할 수 없어 대과종 위주로 품종 선택
 - * 종자구입은 전량 육묘상을 통해 구입하고 있으나, 사례농가의 경우 네덜란드와 벨기에에서 수량 및 품질이 인증된 품종을 직접 구입하여 3~5가지 품종에 대한 시험포 재배를 통해 기후에 적합하고 품질이 좋은 품종구입을 위해 각별한 노력
- 1월 파종을 시작하여 50일간의 육묘기간을 거쳐 3월 정식
 - * 초기 파종방법은 280구 파종 포트에 25일 간 기르고, 암면 블록(10cm×10cm)에 25일의 기간을 거쳐 정식

- * 육묘기간에는 수분관리 및 온도관리와 병해충 관리도 각별히 관리하여 초기부터 강한 내구성을 가질 수 있도록 하는 것이 중요하다는 의견
- * 육묘기간중의 온도관리는 주간 25℃, 야간 최저온도 18℃ 이상 관리
- * 암면블록은 스펀지 형태로 거름성분이 전혀 없기 때문에 인위적으로 관리해주어야 하는데 P.H 농도는 5.8, 비료농도는 2.8정도로 관리
- * 수분공급은 1주일에 2회 정도 주당 200cc의 수분을 공급
- * 육묘기간중에 병충해 방제를 해주지 않으면, 충채벌레, 응애벌레 등 해충 발생의 우려가 높기 때문에 각별한 주의가 요구
- * 사례농가의 경영주는 병충해 방제를 위하여 미생물 제인 트리아늄을 육묘 초기부터 (260g/만 주) 15일간격으로 공급



체계적인 양액공급시스템 구축을 통한
안정적인 생산기술 확보

- * 미생물제를 사용하고 있는 이유는 뿌리 주변에 일종의 코팅막을 형성하여 세균이나 곰팡이가 침투하지 않도록 사전에 관리
- 일정기간의 육묘기간을 거쳐 정식하는데 정식간격은 33cm로 관리
 - * 온도 관리는 육묘기간중에 설정한 온도를 유지하여 작물이 환경변화에 따른 피해를 최소화 하고 있으며, 습도의 경우 시설 내 습도비율을 오전에는 70%, 오후에는 80% 정도로 관리
 - * 시설 내 습도가 너무 낮으면 흰가루병이 올 수 있기 때문에 각별한 주의가 필요
 - * 정식 후 뿌리부분의 비료농도는 4.0ms내외, P.H 5.5~5.8, 배액률은 25~30%로 관리
 - * 순 작업은 적기에 해 주는 것이 중요하며 순 마디가 15cm 내외에서 미리 따주는 것이 중요하다는 의견
 - * 15cm 이상으로 자라게 되면 불필요하게 영양분을 흡수하여 다른 과가 크지 않기 때문에 적절한 순 작업 시기가 포인트
 - * 사례농가는 장마기 일조량 부족으로 인해 발생하는 문제를 방지하고 작물생육에 도움을 주기 위하여 광합성물질+사중복비를 엮면시비
 - * 보통 광합성 물질의 경우에는 5,000배액으로 희석하고, 사중복비의 경우에는 600~1,000배액으로 희석하여 살포



대과 생산을 위해서는 적절한 순 작업시기가 필수



최대한 작물이 많은 광을 받을 수 있게 하는 것이 포인트

수확 후 관리 우수요인

- 수확이 종료 된 12월 초 모든 가지를 다 걷어내고 과산화수소+산이 들어간 페로산을 약 300배액으로 희석하여 온실전체에 소독작업 실시
 - ※ 적절한 소독작업은 다음해 병충해 관리에 많은 도움이 된다는 의견
- 선별은 품온이 낮은 오전부터 수확하고 당일 출하를 원칙으로 작업
 - * 수출용은 공동선별장을 이용하고, 내수용은 직접 자가 선별하여 노동력 분산
 - * 선별작업은 다년간의 노하우를 가진 선별인력을 고용하여 무엇보다 품질의 균일성을 중시
- 수확시기는 내수용은 착색비율이 90%, 수출용은 80% 선에서 수확시기 결정

마케팅 우수요인

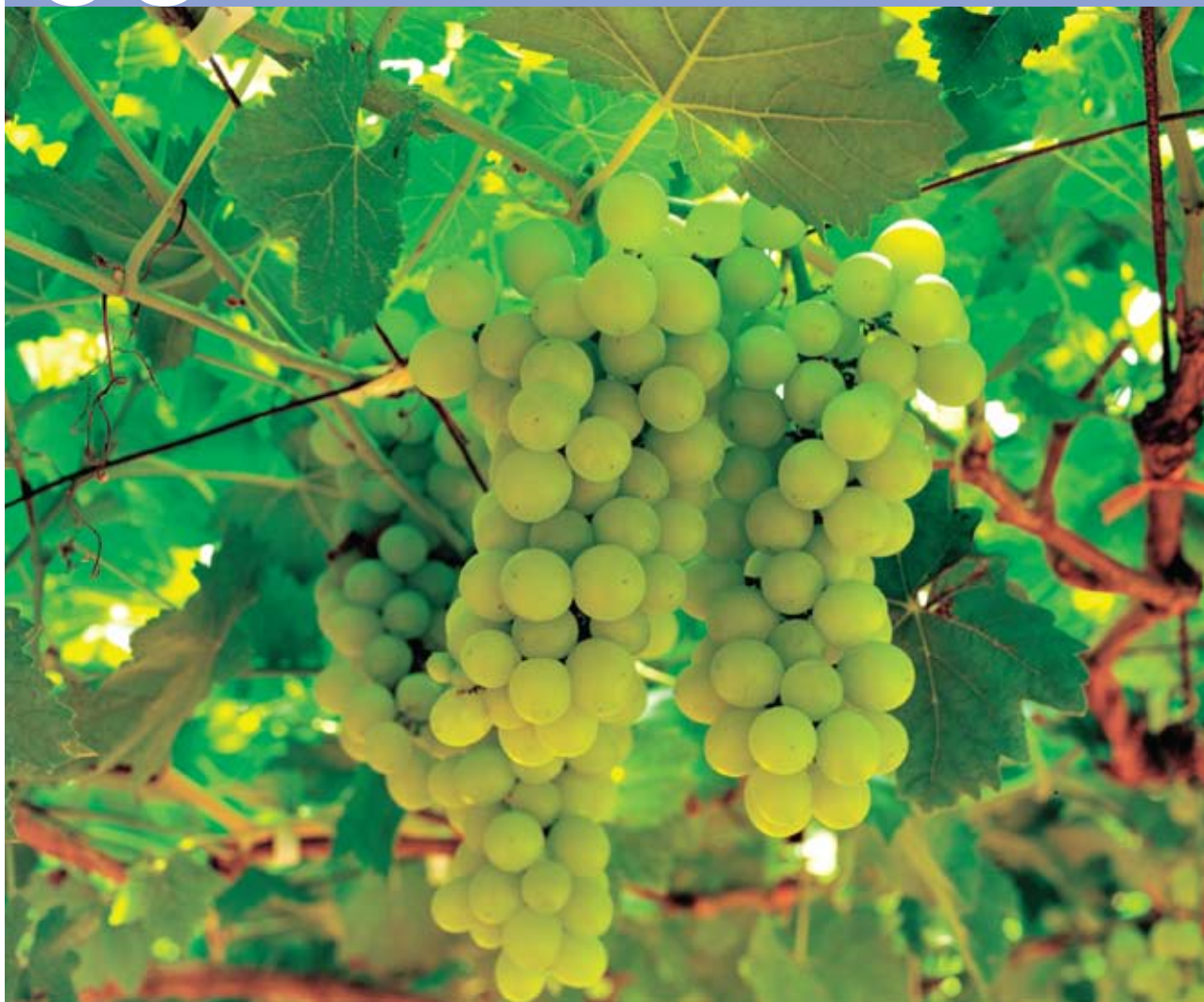
- 연 3회 이상 시장을 방문하여 가격 동향, 출하물량, 타 산지와와의 제품비교를 통해 습득한 정보를 생산 및 출하계획에 반영
- 최근 내수시장의 파프리카에 대한 가격이 높게 형성 되는 시기에도 불구하고 기존에 거래하던 수출국과의 꾸준한 거래를 통해 신뢰도 확보를 바탕으로 거래 교섭력 확보
- 내수용은 한 법인과와의 지속적인 거래를 통해 해당 소속 중도매인들에게 고품질의 이미지를 심어주어 일정구매고객층을 확보함으로써 꾸준한 고단가 실현



일정품위 이상의 것만을 골라 선별 후 출하

05 네오머스캣(청포도)

특품위주의 생산 · 출하로 시장에서 선호하는
함안 네오머스캣(청포도)



농가 일반현황

- 경 영 주 : 윤상철(경북 함안)
- 경 영 규 모 : 0.83ha
- 영 농 경 력 : 35년
- 노동력구성 : 부부
- 연간매출액 : 8천만원

*매출액은 네오머스캣(청포도)만을 기준으로 산출

▶ 특품위주의 생산 · 출하로 시장에서 선호하는 함안 네오머스캣(청포도)

농가의 경영상 특징

- 출하물량 분산을 통한 가격 리스크 방지
- 오랜 재배 노하우를 바탕으로한 전문성 및 시장과의 신뢰성 확보

네오머스캣(청포도)에 대한 시장의 평가기준

- 청포도에 대한 최근의 시장 트렌드는 알이 굵은 것을 비교적 선호하고 있으며, 용도(식용, 데코레이션 용)에 따라 평가하는 기준 설정이 상이
- 청포도의 생식용에 대한 평가 기준은 당도 > 선택 > 경도 순 이라는 의견
 - * 중도매인들이 경매 시 당도를 평가할 때에는 입 당도를 통해 실시하고 있으며 일반적으로 17~18° Bx 이상의 당도를 선호
 - * 선택의 경우에는 연두빛을 지나 약간 녹황색 상태로 출하되는 것이 좋으며, 송이 전체가 고른 선택을 지닌 것을 선호한다는 의견
 - * 송이 크기는 4kg 상자 기준으로 5송이가 들어갈 정도의 다소 큰 송이를 선호하는 경향
 - * 과피는 만져보았을 때 약간의 말랑말랑한 느낌이 드는 것이 좋으며, 병해충 및 동록 현상(갈변현상)이 없는 것을 선호
 - * 일부 데코레이션에 사용되는 포도는 맑고 투명한 과피색을 선호하여 착색이 진행되는 미숙과를 선호하는 경향

사례농가에 대한 시장평가

- 사례농가는 오랜 청포도 재배 노하우를 바탕으로 전문성을 확보하여 포도 박사라는 평가를 받을 정도로 생산기술이 우수하다는 평가
- 첫 출하부터 출하 종료시까지 일정한 물량을 지속적으로 출하하여 중도매인들의 최종 소비처에 납품 계획을 용이하게 함에 따라 소비자의 선호도가 높은 농가라는 평가
- 급변하는 시장의 트렌드를 파악하기 위하여 자주 시장을 방문하여 동향을 살펴보고, 시장 사람들과의

소통을 통해 얻은 정보를 바탕으로 포장디자인을 개선 출하할 만큼 진취적인 농가중의 하나라는 의견

생산 우수요인

- 사례농가는 최고가격 청포도 재배의 핵심 요인으로 수세관리 > 토양관리 > 병해충관리 순으로 인식
- 적절한 수세관리는 고품질로 가는 지름길과 같다는 의견
 - * 수세관리의 핵심은 전정 작업으로 가지의 굵기가 같은 것만을 남겨놓으면 추후 꽃이 필 때나 순이 나올때의 시기를 비슷하게 조정이 가능하여 품질이 균일하게 나오도록 하는 것이 포인트
 - ※ 보통 가지의 굵기를 대, 중, 소로 분류하여 직경 1.3cm 내외의 중간 크기의 가지만을 남겨두고 전정작업 실시
 - ※ 수광면적을 충분히 확보하여 광합성 상태를 양호하게 조절하는 것이 중요
 - * 당도를 높이기 위해서는 무엇보다 작물이 햇빛을 잘 받을 수 있도록 관리하는 것이 중요하다는 의견
 - * 신초 관리는 12마디에서 순지르기를 실시하고, 새순이 나올 때는 새순의 잎 2개 만을 남겨놓고 재차 순지르기 실시
 - ※ 단위결과를 없애기 위해 수세 조절에 유의하고, 봉사 등의 미량요소 시비 및 수분관리를 꽃이 피기 전까지 잘 관리해주는 것이 중요하다는 지적
 - * 송이다듬기 작업은 시장에서 원하는 알이 굵은 송이를 만들기 위해 위에서부터 꼭지 부분의 과경 2개를 제외한 위쪽으로 7마디를 남겨놓고 다듬기 작업을 실시한다는 의견
 - ※ 송이다듬기 작업 시 위쪽을 남기고 하는 이유는 아래쪽에는 당도가 떨어지는 경향이 있기 때문에 사전 방지차원 및 포도 품종 고유의 과형을 만들어 주기 위함



전정시에는 가지의 굵기를 균일하게 하는 것이 포인트



당도가 떨어지는 것을 방지하기 위하여 주로 위쪽 부분을 남기고 송이다듬기 작업 실시

- 토양의 지력을 증진시키기 위하여 1년간 발효시킨 우분을 퇴비로 사용
 - * 1년간 발효시킨 우분을 2톤/10a 공급

* 지역에 소재하고 있는 농업기술센터에 토양검정을 의뢰하여 토양검정결과를 바탕으로 맞춤형 처방을 실시하여 체계적인 토양관리

* 칼리는 적과시기 무렵에 20kg/10a 공급하는데, 이때 공급하는 이유는 질소성분을 억제하고, 당도 및 색택을 좋게 하기 위해서 사용하고 있다는 의견

※ 이 시기에 질소성분을 억제하는 이유는 질소함량이 높을 경우 숙기가 늦어지고, 착색이 불량해지기 때문에 각별한 주의가 필요

* 잎을 두껍게 하고 병해충에 대한 저항성을 높이기 위해 연 2회 정도 탄산칼슘이 함유된 액비를 공급

* 1차 공급 시기는 봉지씌우기 작업이 종료되면 250l/10a 양을 공급

* 2차 공급 시기는 새순이 또 나는 시기(1차 공급 한 달 후)에 같은 양을 공급해주고 있음

• 병해충 관리의 주로 예방 위주로 해주는 것이 포인트

* 꽃이 개화되는 시기에는 잣빛곰팡이, 응애 및 총채벌레가 많이 생기기 때문에 충분한 방제가 될 수 있도록 관리해주는 것이 중요하다는 의견

* 시설하우스 내 습도가 높으면 병에 걸릴 위험이 높기 때문에 습도가 높지 않도록 환풍기를 이용하여 관리

* 네오마스캇 품종은 노균병에 특히 약한 품종이므로 치료보다는 예방위주로 엽면살포하여 관리하는 것이 좋음



수확 후 관리 우수요인

• 수확 후에는 병해충 관리 및 질소분이 토양 내 많이 함유되지 않도록 철저히 관리

* 수확이 종료된 이후에도 호랑하늘소 및 노균병 피해를 방지하기 위해 11월까지의 방제작업을 꾸준히 해야 이듬해 병해충관리를 용이하게 할 수 있음

• 도매시장 출하물량 이외에 소비자 직거래로 판매되는 물량은 발포스티렌 수지(스티로폼) 박스안에 포장하는데 이때 충격완화 패드를 씌워주어 유통과정 중에 발생할 수 있는 문제를 최소화

• 고온기에 수확할 때는 품온이 높아지지 않도록 오전 일찍 수확하여 당일출하를 원칙으로 출하



병충해 방제는 시설 내 습도가 높지 않도록 관리하는 것이 포인트



충격완화패드를 통해 상품을 최대한 보호

마케팅 우수요인

- 전체 물량을 한 곳에 집중시키지 않고 분산하여 물량 집중화에 따른 가격리스크를 방지
 - * 전체 물량 중 도매시장(60%), 소비자 직거래(30%), 전자 상거래(10%)로 세분화하여 출하
 - ※ 도매시장 출하물량과 전자상거래가 이루어지는 물량은 특품 위주로 출하하고 있으며, 소비자 직거래 시에는 특~상 위주로 출하하여 가격 교섭력을 확보
- 일반농가와 다르게 농협 계통출하임에도 불구하고 자체 제작한 포장박스를 이용하여 자신만의 고유 이미지를 어필
 - * 함안군 선도농가 및 새농민상 수상경력을 바탕으로 소비자가 신뢰하고 소비할 수 있도록 박스에 표기
- 경원농장이라는 자체 홈페이지를 제작, 홈페이지 내에 생산재배 과정이 담긴 사진이나 홍보물을 게시하여 마케팅 전략으로 활용



홈페이지를 통한 마케팅 전략



농장 정보가 가득한 포장박스

도와주신 분들(감수)

품목별 경매사

안 스 리 음 : 김병찬 경매사(농수산물유통공사 화훼공판장)
칼 라 : 김병찬 경매사(농수산물유통공사 화훼공판장)
꽃 도 라 지 : 김병찬 경매사(농수산물유통공사 화훼공판장)
파 프 리 카 : 조현중 차장(서울청과)
네오머스캣(청포도) : 이정수 대리(서울청과)

품목별 전문가

안 스 리 음 : 김형득 농업연구사(국립원예특작과학원 남해출장소)
칼 라 : 조해룡 농업연구사(국립원예특작과학원 화훼과)
꽃 도 라 지 : 최성열 농업연구관(국립원예특작과학원 화훼과)
파 프 리 카 : 김승유 농업연구관(국립원예특작과학원 채소과)
네오머스캣(청포도) : 박서준 농업연구사(국립원예특작과학원 과수과)

집필자

박정운 · 위태석 · 박성호 · 주재창 · 이창욱

왜 최고가격 농산물인가

- 안스리움, 칼라, 꽃도라지, 파프리카, 네오머스캣(청포도) -

발행일 _ 2010년 10월 2일

발행인 _ 농촌진흥청 기술협력국장 나 승 렬

감수인 _ 기술협력국 기술경영과장 이 병 서

편집인 _ 기술협력국 기술경영과 조 성 주

발행처 _ 441-707 경기도 수원시 권선구 수인로 150번지
농촌진흥청 기술경영과

(Tel : 031-299-2336, Fax : 031-299-2317)

인쇄처 _ 과학원예사 02) 577-1096

〈비매품〉



Why

대한민국 일등 농산물 마케팅 전략을 배운다

왜 최고가격 농산물인가

