

11 고창군 복분자 농가 지원

독보적인 ‘명품 복분자’ 만들다

사업 목적

세계적인 복분자 클러스터로 탈바꿈하는 고창

사업지	전라북도 고창군 복분자 관련 농가 및 사업지 일대
총 사업비	49억8800만원(국비 30억3000만원, 군비 9억100만원, 자부담 10억5700만원)
사업 내용	15개 단위 사업 1) 공동협약체 육성 4개 사업: 9억5000만원 2) 복분자 생산안정화 4개 사업: 14억원 3) 공동브랜드 선언 가치 제고 5개 사업: 10억원 4) 국내외 시장 개척 활성화 2개 사업: 5억3000만원 5) 인센티브 지원 5개 사업: 11억800만원
사업 기간	2008 ~ 2010년
시행	전라북도 고창군

❁ 의미

선운산 주변 산딸기 ‘명품상품’ 만들다

복분자는 장미과에 속하는 나무딸기(학명 *Rubus Coreanus*)다. 노부부가 이 딸기를 먹고 소변을 보다가, 요강을 얹어버렸다는 전설에 따라 복분(覆盆)이라고 했고, 그 후부터 복분자로 불려져 왔다. 고창 선운산 주변 아산에는 이 산딸기가 지천으로 자란다. 서해 바람을 맞으며 자라 유효 성분이 뛰어날 뿐 아니라, 비 가림 재배 면적이 210ha에 달할 정도로 넓어 수확기인 6월 중순에도 비를 맞지 않고 자라기 때문에 당도가 매우 높다. 고창군이 생산하는 복분자는 전국 생산량의 거의 절반에 달한다.



고창 복분자의 브랜드명은 선연이다. ‘선운산의 자연’이라는 뜻이다. 선운산 자락의 복분자와 풍천장어는 예로부터 이미 고창을 대표하는 명물로 널리 알려져 있다. 복분자주는 오래 전부터 이 고창 사람들이 민속주로 담가 먹던 술이다. 1960년대 이후 야생 복분자를 빚어 민가에서 관광객에게 판매해 오다가, 1995년에 본격적인 기업형 생산을 시작했다. 이후 복분자주와 복분자 가공 식품에 대한 연구를 거듭해 오늘에 이르렀다.

국내 음식료 업체와 공동개발

그동안 복분자주를 생산해 온 고창군은 신활력 지원 사업을 통해 토속 상품의 강점을 활용함으로써 고창군을 국내 복분자 생산의 중심지로 육성기로 했다. 복분자 클러스터 단지를 조성해 복분자 생산 농가와 가공 업체의 경쟁력을 강화하려는 의도다. 이런 군청의 의지에 민간 생산업체도 공감함으로써 복분자 사업의 경쟁력 강화에 발벗고 나서게 됐다. 이 사업은 어느 한 마을, 한 업체를 육성하는 게 아니라 복분자에 특화된 고창군의 다양한

농가와 기업들을 모두 경쟁력 있게 육성하려는 것이다.

고창군에서만 이루어지던 연구개발을 국내 음식료업체와의 협력 관계를 통해 수행하기 시작했다. 매일유업, 샘표식품 등과의 협력을 통해 가공 식품을 공동 개발한 것이다. 식품가공공장을 유치하고 유통망을 공동으로 이용했다. 국순당·배상면주가 같은 전통주 제조업체를 유치해 원료를 공급하기 시작했다. 이들 회사 제품은 이미 시장에서 명품으로 인정받고 있다. 이처럼 고창복분자주는 기업과의 생산·유통 채널 제휴를 통해 국내뿐만 아니라 해외 시장에도 진출했다. 2009년 한 해에 미국, 중국, 일본에 5억8000만원의 수출 실적을 올렸다.

미국·중국·일본에도 수출

복분자주는 복분자로 만든 대표 품목이다. 이와 함께 복분자를 가공한 생과·음료·장류·환·분말·장어·잼, 그리고 복분자를 넣어 담근 김치와 죽염 같은 다양한 품목이 활성화됐다. 2009년에 복분자주가 약 550억원, 복분자 생과가 600억원의 매출을 달성해 가장 많은 비중을 차지했고 음료 120억원, 기타 가공 제품 60억원, 농가의 간이 가공 매출액이 150억원으로 그 뒤를 이었다. 복분자 주류 업체는 9개, 음료 제조 업체는 18개에 이른다. 이들 가공 업체는 아산면, 심원면, 부안면, 공음면을 비롯한 군내 여러 마을에 산재해 고창군 전체가 복분자공단으로 불릴 만하다.



❁ 또 다른 효과

복분자 지식 축적 및 유통의 허브

고창군의 복분자는 여전히 명품 대접을 받고 있다. 2010년 5월에는 농림수산식품부에서 선정한 농촌 활력 증진 사업 부문에서 최우수 평가를 받아 성과금 8억원을 받았다.

이미 지난해 복분자로만 1400억원대의 수익을 올린 고창의 복분자가 2013년이면 대도약을 하게 된다.

부안면 복분자특구에 2013년까지 모두 455억원을 들여 복분자연구소, 테마파크, 관광단지, 농공단지를 집합시킨 복분자 클러스터를 세울 계획이기 때문이다. 우선 2011년까지 122억원을 들여 복분자 농공단지를 조성할 예정이다.



이미 자리 잡은 식품산업과 함께 복분자 클러스터가 완성되면 그야말로 전 세계에 하나밖에 없는 '복분자종합센터'가 들어서는 셈이다. 농공단지에 20여개의 복분자 가공·식품 업체가 입주하면 500여명의 고용 창출 효과도 생겨 이래저래 복분자가 고창의 효자로 거듭나게 된다.

복분자 홍보테마타운 건립

이곳에는 연구소와 홍보관 유통센터, 주민교육센터가 들어설 예정이다. 복분자에 관한 가공 지식의 축적이 이루어져 후일 복분자 지식 창고가 될 것으로 보이며, 유통센터는 명실상부한 복분자 유통 네트워크의 허브가 될 전망이다.

복분자 클러스터는 복분자 산업의 성장 속도에 따라 국내와 해외까지 아우르는 산업 및 관광단지가 될 가능성이 높다.



고창서해안복분자주(영)



- 전북 고창군 신태면 백송리 산 140-1
- 전화_ 063-564-7307 • 팩스_ 063-564-7310
- 홈페이지_L_ www.bokbunjajuwine.co.kr
- E-mail_5647300@hanmail.net

선운산동백복분자영농조합법인



- 전북 고창군 신태면 월산리 119-11
- 전화_ 063-561-5026 • 팩스_ 063-561-5037
- 홈페이지_L_ www.bokbunjajuwine.co.kr
- E-mail_sunoonisan@hanmail.net

고창명품영농조합법인(선운당)



- 전북 고창군 부안면 읍산리 607번지
- 서울·경기영업소) 서울시 동작구 사당동 167-21, 101호
- 전화_ 060-456-1007 • 팩스_ 02-3477-1080
- 홈페이지_L_ www.sunwundang.co.kr
- E-mail_bo-wu@naver.com



피터 드러커의
CAIRA 방식에 의한
성과 진단

지역 특산물 산업단지 조성

미션

지역의 특산물 산업단지를 조성해 군민의 경제적 자립과 지속적인 성장 발판을 마련한다.

고객

현재는 생산에 참여하는 5263개 농가, 54개 가공 업체, 6개 농협이 이 사업의 고객이다. 그리고 앞으로 고창에서 복분자 관련 사업을 할 뜻이 있는 잠재 기업 또한 고객이다. 궁극적으로는 고창의 복분자 가공 식품을 소비하는 국내 및 전 세계 소비자까지 고객 범위를 확장할 수 있다.

성과

사업의 성과 지표는 농림수산식품부의 농촌 활력 증진 사업 성과 지표로 제시한 내용을 따르고 있다.

공동 지표는 농어촌 기업 매출액, 참여 농가 소득 증가, 일자리 창출, 기업 유치 실적, 수출 실적, 지역 역량 강화(리더 양성·주민 역량 강화)다. 사업 지표는 생산이력제 실시 농가, 친환경 인증 농가, 생산 농가당 소득, 복분자 생산량 증가, 가공 제품 명품화 여부, 복분자주 매출액, 해외 수출액, 복분자 가공 제품 품질 인증 품목, 가공 업체, 외부 기업 유치 및 창업 실적, 관광객 등이다. 구체적 지표들을 정기적으로 점검하면서 성과를 관리하고 있다.

[피터 드러커의 CAIRA 방식에 의한 사업 성과 진단]

고창군 복분자 농가 지원 CAIRA 평점 분포

48점

Concentration

복분자 생산의 지리적 ·
기후적 강점에 집중

10

Abandon

특별히 포기한
내용이 없으나
기존에 형성된
복분자 생산기반 강화

9

Analysis

복분자연구소 유치,
외부 대학 및 연구기관과
기술 제휴

10

Innovation

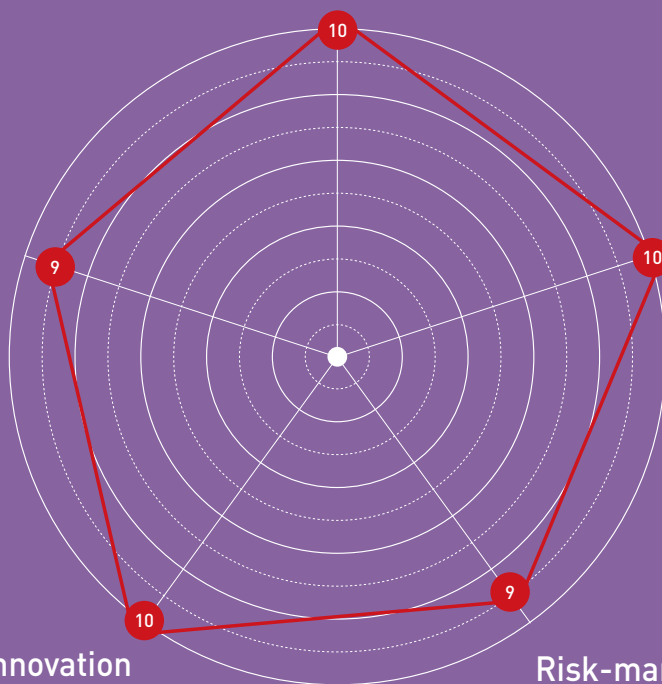
전국 최초의 복분자 차등
수매제도 도입,
복분자 가공 식품
포트폴리오 다양화

10

Risk-management

복분자 수매제도 도입으로
농가 소득 안정화,
대기업 복분자주 시장
진입에 대한 대응

9



복분자 클러스터로 역량 집중

복분자 본고장인 고창군이 지니는 강점에 집중했다. 고창은 전국 복분자 재배 면적 및 생산량의 약 45%를 점유하고 있으며 가공 업체 또한 47%에 달한다. 그리고 20여년 전부터 복분자시험소에서 재배와 연구를 시작해 이미 전국적인 복분자 브랜드를 형성했다. 이처럼 고창은 이미 복분자 클러스터 조성에서 우위를 지니고 있었다.

이런 바탕에서 복분자 사업에 집중함으로써 전국 판매망을 형성했다. 그러나 사업 추진 과정에서 대도시 공동판매장 입점 및 협약 추진 사업은 관리에 어려움이 있을 것으로 판단해 포기했다. 그 대신 대도시 소비자조합과의 직거래 판매 방식을 추진 중이다.

· 혁신 CAIRA · INNOVATION

복분자 수매제도 도입

가장 혁신적인 것은 전국에서 최초로 복분자 수매제도를 도입했다는 점이다. 지금까지 정부에서 쌀을 수매하는 제도가 있었지만 복분자 수매는 고창군이 처음이다. 복분자는 날씨에 따라 수확량과 가격 변동성이 커 생산 농가 소득은 불안정 할 수밖에 없다. 농협은 재배 복분자 중 차등 수매를 실시하고 가격을 보전(6500원/kg)해 줌으로써 농가 소득 안정화에 기여하고 있다.

또 한 가지 특이한 것은 고창복분자주식회사의 성격이다. 이 회사는 복분자 관련 법인 대표들이 회원으로 참여한 공동협의회체다. 이를 통해 각 업체는 서로 경쟁하는 게 아니라 협력 관계를 형성하게 된다.

이러한 협력 관계는 단지 고창에만 한정되지 않는다. 고창 이외에도 읍과 순창을 합치면 전국 생산량의 85%를 자랑한다. 지금까지는 이들 지역의 공동협의회체가 없었다. 그러나 이제 전라북도 차원에서 고창, 정읍, 순창을 포함한 전북 복분자 광역화 사업이 추진되고 있다.

프랑스와인 · 일본사케 벤치마킹

고창의 복분자 산업이 직면했고, 또 앞으로도 직면할 가능성이 있는 최대 위험은 대기업의 복분자 사업 진출이다. 실제로 2000년대 중반에 주류 제조 대기업이 복분자 사업에 진출해 지역 생산 업체들이 한때 위기를 맞은 적이 있었다. 그러나 복분자 공동협의체를 중심으로 한 마케팅 강화, 행정 지원, 그리고 복분자생과 같은 신상품 개발을 통해 위기를 타개했다.

고창 전체 사업에서 복분자주 비중이 가장 크기 때문에 이런 위험은 언제든지 큰 충격이 될 수 있다. 이를 위해 주류 이외의 가공 식품 포트폴리오를 강화할 필요가 있지만, 무엇보다 주류 제조 대기업과 경쟁보다는 협력 관계를 모색하는 방향으로 전략을 전환할 필요가 있다.

위험 관리 측면에서 복분자 수매제도는 성공적으로 정착했다. 복분자 수급을 시장 기능에만 맡겼을 때 발생할 수 있는 농가 소득 불안정화의 위험을 정부 차원에서 제거하는 기능을 수행한다. 한편 사업의 정보관리시스템은 효율적으로 운영되고 있다. 복분자주 활성화를 위해 프랑스 북동부 알자스 지방의 와인산업 중 회원제로 운영되는 공동조직화 운영 사례와 민간자립화 경쟁력 확보를 위한 일본 북해도 주주조합의 사례를 분석했다.

이밖에 전국의 복분자 수급 현황과 복분자에 대한 과학적 분석 자료를 정기적으로 수집하는 한편, 사업 추진 과정에서 사업의 이해관계자들에 대한 설문 및 의견 수렴도 수시로 실시하고 있다.



클러스터 사업의 성공 핵심은 흩어진 지식을 한 군데로 모으는 데 있다. 이런 점에서 고창군 복분자 산업은 산·학·관이 함께 참여해 공동 목표를 설정하고, 행정과 민간 사업단이 상호 보완 관계로 사업을 추진하면서 군집화에 성공한 모범 사례다. 복분자홍보테마타운이 완공되면 집적효과는 더욱 강화될 것으로 보인다. 또한 신활력 지역 지원 사업을 기존의 향토 산업 육성 사업, 특화 품목 육성 사업 등과 연계해 사업을 추진함으로써 시너지 효과를 극대화하고 있다. 중앙 부처의 복분자연구소, RIS지원 사업으로 전문성 확보와 함께 복분자 지리적 표시, 산업특구 활성화, 산업의 광역화 연계를 통한 발전 전략을 성공적으로 수행해 클러스터 성공 요인을 극대화했다. 이에 덧붙여 복분자연구소를 중심으로 하는 클러스터 단지 조성이 완료되면 클러스터 효과는 한층 더 강화될 것으로 보인다.

복분자 수매제도가 효과적인 위험관리제도로 자리 잡은 점도 성공 요인으로 꼽힌다. 관내 6개 농협이 복분자 생과의 전국 판매를 위해 전량 수매에 나섰고, 전국 최초로 복분자 가격 기준을 정한 후 품질 등급별로 차등 수매를 실시했다.

인과지도 요소

