

일본 감귤산업현장에서 만난 사람들

강 승 진 · 제주발전연구원 초빙연구원

한·일FTA 대비 제주 감귤산업 대처방안 수립을 위한 일본 현장실사단의 일원으로 참여하여 지난해 12월 중순 도쿄 내 주요 백화점과 시장, 과일전문점 등을 방문하고 시즈오카, 나고야 등지의 선과장과 농가를 찾아 일본 감귤산업의 현 주소를 읽어보고자 했다.

짧은 기간이었지만 일본 현지에서 보고 접한 것들은 대부분 제주 감귤산업이 그간 모색해왔거나 나아가야 할 것으로 제시된 사안들이라 해도 과언이 아니었다. 즉, 일본의 감귤산업은 제주의 감귤산업보다 많은 부문에서 앞서 있으며 그렇기 때문에 우리는 그들의 감귤산업 경영전략을 배워올 필요가 있다고 생각한다.

일본의 감귤산업은 1970년대 온주밀감 과잉생산으로 문제가 발생하자 중앙정부 차원에서 적정생산을 위한 감귤과원 줄이기에 나섰다. 그 결과 최근 온주밀감 재배면적은 1976년에 비해 약 40% 수준까지 감소됐다. 생산량 또한 줄곧 감소하고 있다. '99년산 온주밀감 생산량은 144만 7000톤(출하 128만 7000톤), '03년 114만 7000톤(출하 101만 4000톤) 그리고 '04년에는 100여 톤을 수확하여 94만 톤가량을 출하할 것으로 예상되고 있다.

이 같은 재배면적 축소와 생산량 감축은 정부와 생산농가 그리고 농협이 함께 노력한 결과임은 당연하지만 이것은 시작에 지나지 않는다. 흥미로운 것은, 양자의 협력형태가 정부의 일방적 지원 방식도 아니며 농가가 정부의 지원을 기다리지도 않는다는 데 있는 것으로 보인다. 각자의 할 일을 스스로 찾아서 하는 과정에서 양자의 목표를 달성하는 '시스템화 된 협력'이라 해야 할

지 모르겠다.

먼저 감귤 생산농가를 방문해 보자. 시즈오카현 미카비에서 4ha의 감귤농사를 짓고 있는 이찌가와씨(36)에게 비상품감귤을 어떻게 처리하는냐고 물었다. 제주도에서는 감귤유통명령제 시행으로 비상품감귤의 적절한 처리가 관건으로 떠오르고 있어 우선 묻지 않을 수 없었다. 그런데 이찌가와씨의 답은 매우 확고했다.

“비상품감귤은 팔면 절대로 안 된다. 죄인이나 다름없다. 출하하면 농협에서 제명되기 때문이기도 하지만 상품이 아닌 것을 어떻게 팔 수 있겠는가. 비상품은 대부분 과수원에 버리고 일부는 동네 할머니들에게 나눠준다.”

상품이 아닌 것은 아예 팔 생각을 앓는 일본의 농군들. 어디 그 뿐인가. 비상품감귤에 대한 중앙정부나 지방정부의 보조가 있느냐는 질문에는 전혀 이해가 가지 않는다는 표정을 짓는다. “도대체 비상품에 무슨 지원을 한다는 것이냐”는 투다. 이렇듯 일본 생산농가의 마음자세는 다부지다.

또한 출하 날짜와 물량은 조합에서 지정하는 대로 따른다. 따르지 않을 경우 과태료나 제명처분을 받기 때문이기도 하지만 농가 스스로 모든 약속을 지키겠다는 의식이 강하다. 그밖에도 농가창고 천정의 크레인(hoist)이나 자체 선별기, 모노레일, 스프링클러 등의 시설을 스스로 갖춰 작업의 생산성과 효율성을 높이고 있기도 하다.

우리가 더욱 더 눈여겨봐야 할 대목은 선과장과 선과방식이다. 최첨단 비과괴선과기로 일본에서도 유명한 미카비농협을 방문했다. 지난 2001년 농업생산종합대책사업의 일환으로 미카비농협은 28억4130억엔(국조보조 12억엔)을 들여 총

1만5000㎡의 면적에 완전자동화 선과시설을 갖췄다. 제주도의 선과장만을 보아왔던 이들은 놀라지 않을 수 없다. 이 선과시설은 생산자가 가져온 감귤을 트럭에서 자동으로 입고하고 출하단계까지 완벽하게 처리하는 전자동시스템과 자동창고, 광센서를 이용해 감귤전면 계측 및 색상, 상처과, 형태, 당 산도 측정 등이 가능한 비파괴선과기, 당 산 색 형태에 대한 항목별 정보처리가 가능하다. 이 선과장에서 선별되는 물량은 일년에 3만5천 톤으로 하루 450톤을 처리한다.

이 같은 광센서 비파괴선과시설은 이미 일본 선과장의 90%를 차지하고 있다. 노동력 절감은 물론 상품성의 균일화를 가능케 하고 공동출하 공동정산의 근간이 되고 있다. 평균 1.2ha의 과수원을 갖고 있는 조합원 914명으로 이런 대형 최첨단 시설을 갖춘 선과장을 만들고 운영하고 있다는 점은 더욱 놀랄 일이다. 처음에는 비파괴선과기에 대한 불신이 있기도 했지만 효율적인 품질 선과와 좋은 가격을 보장받고 있기 때문에 투자비 보전이 어려울 것으로 보였지만 과감히 시설 투자한 일본의 농군들에게서 느끼는 게 많다.

비파괴선과기를 통한 상품 기준은 당도 12.5Brix에 산도 0.6~0.8%라야 출하가 가능하다. 이러한 기준조차 제대로 마련돼 있지 않은 제주감귤과는 대조적이다.

이들의 품질경쟁은 선과에 이은 유통과정에서도 계속 이어진다. 선과된 감귤은 냉장시스템이 갖춰진 대형탑재차량을 이용해 수송되며, 이미 최첨단 선과시설을 거친 만큼 모든 감귤이 아닌 샘플경매를 통해 소비자와 신속히 만날 준비를 한다.

특히 경매과정에서는 잔뜩 신경을 곤두세우고 있는 사람이 있다. 바로 지역 농협이 주요 경매시장에 설치한 사무소 직원들이다. 이들은 생산농가를 대표해온 만큼 우선은 생산된 것을 팔 수 있도록 각종 정보를 조사하고 시장상황을 판단해준다. 그러한 정보를 바탕으로 포장방식이나 출하

량을 결정하게 된다. 또한 일본 내 19개 감귤 생산지역의 상황을 파악해 자기 지역에 정보를 제공한다. 또한 구멍가게에서 대형매장에 이르기까지 소비자동향을 조사하고 홍보를 위한 시식회와 언론홍보를 맡기도 하며, 도매시장에 올라온 산지물건에 대한 가격이나 품질상태 등을 감시하는 역할도 한다.

감귤산업 발전을 위한 공공투자도 빠뜨릴 수 없겠다. 앞서 살펴본 광센서 비파괴선과기에 대한 국비 지원도 절반 가까이 이루어지는 정책사업임은 물론이다. 특히 연구사업에 대한 투자도 주목할 필요가 있다. 시즈오카현의 예만 보더라도 일본의 연구 열기 또는 수준을 짐작할 수 있다. 시즈오카현의 감귤농가는 6,500여 가구이지만, 시험장 본장 1, 분장 3개소가 있어 품종개발, 재배기술개발, 식물영양, 토양, 병해충방제, 기술보급 및 농림대학교 운영 등을 수행하고 있다. 기술개발만 하더라도 감귤생산분야는 물론 유통분야에 이르기까지 실로 다양한 부문을 망라하고 있다. 감귤 전문연구소조차 없는 우리네 실정과는 사뭇 다르다.

이처럼 일본 감귤산업은 기반시설에 충실하고 성과를 오래 기다릴 줄 아는 투자마인드를 바탕으로 하고 있으며, 생산자와 조합 그리고 정부가 시스템화 된 협력관계를 형성함으로써 지속적인 발전을 이끌어왔다. 하지만 걱정거리가 없는 것도 아니다. 감귤생산농가의 고령화가 심화되면서 후계자문제가 대두되고 있는데다 감귤 소비가 딸기 등 과일류와 과자류에 밀리면서 농가소득 저하가 우려되고 있기도 하다. 내수시장에서의 감귤 경쟁력이 이렇다면 그들은 바깥 시장으로 눈을 돌릴 게 뻔하다. 우리가 일본의 감귤산업을 눈여겨 보아야 하는 또 다른 이유이기도 하다. ●