

Why



대한민국 일등 농산물 마케팅 전략을 배운다

# 최고가격 농산물인가

복수박, 매실, 파리고추, 국화(대국), 거베라 **15호**



녹색기술 창색마을 함께하는 농촌진흥

**농촌진흥청**

RURAL DEVELOPMENT ADMINISTRATION

# 왜 최고가격 농산물인가

## 발간목적과 조사·분석절차

### 조사목적

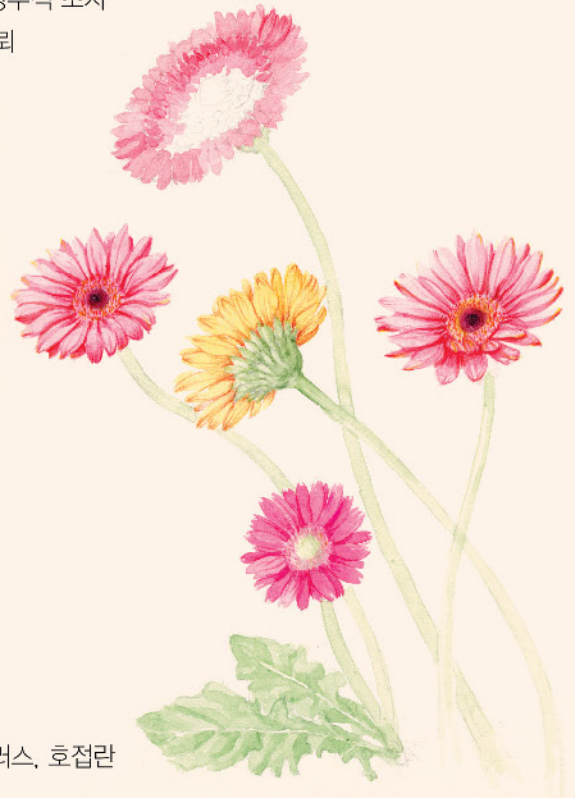
가락동도매시장, 양재동화훼공판장에 출하되는 주요 채소·과실류·화훼류를 대상으로 최고가격을 받고 있는 농가의 생산 및 마케팅 우수요인을 조사·분석하여 일반농가의 시장 지향적 생산 및 마케팅을 지원하고자 합니다.  
※ 매월 주요 5개 품목을 대상으로 조사·분석할 예정입니다.

### 품목선정 및 조사·분석 절차

- ① 조사시점의 익월부터 본격적으로 출하가 시작되는 주요품목 선정
- ② 가락동 도매시장에서 해당품목을 많이 취급하는 도매시장법인선정
- ③ 선정된 도매시장법인에 최고가격을 받는 농가추천을 의뢰
- ④ 경매사·중도매인의 시장평가기준과 최고가 농가의 우수요인 조사
- ⑤ 최고가농가의 생산·수확 후 관리·마케팅우수요인 현장추적 조사
- ⑥ 현장 조사 자료를 품목별 경매사 및 전문가에게 검증 의뢰
- ⑦ 자료발간·배포

### “왜 최고가격 농산물인가” 발간순서

- 1호 : 사과, 배, 감귤, 오이, 애호박
- 2호 : 딸기, 멜론, 참외, 시금치(섬초), 대파
- 3호 : 한라봉, 수박, 방울토마토, 풋고추(청양), 부추
- 4호 : 토마토, 깻잎, 미나리, 풋고추(녹광), 양배추
- 5호 : 자두, 피망, 시금치, 열무, 열갈이배추
- 6호 : 포도(캠벨얼리), 천도복숭아, 살구, 양상추, 양파
- 7호 : 복숭아(황도), 옥수수, 사과(홍로), 상추, 포도(거봉)
- 9호 : 키위, 반시, 단호박, 배추, 무
- 10호 : 단감, 당근, 썩갓, 느타리버섯, 감자
- 11호 : 대봉시, 호박(주키니), 팽이버섯, 봄동, 새송이버섯
- 12호 : 천혜향, 알배기배추(쌈배추), 브로콜리, 청경채, 인삼
- 13호 : 표고버섯, 쪽파, 참나물, 홍고추, 양송이버섯
- 14호 : 망고, 금감, 멜론(파파야계), 홍피망, 장미
- 15호 : 복수박, 매실, 파리고추, 국화(대국), 거베라
- 16호(예정) : 델라웨어, 블루베리, 나리(오리엔탈), 글라디올러스, 호접란



※ 본 자료는 농촌진흥청 홈페이지(<http://www.rda.go.kr>)를 통해서도 확인할 수 있습니다

농촌진흥청홈페이지 → 농업기술정보안내 → 농업경영정보

## 왜 최고가격 농산물인가

대한민국 일등 농산물 마케팅 전략을 배운다



01		복수박 .....	4
02		매실 .....	9
03		짜리고추 .....	13
04		국화(대국) .....	17
05		거베라 .....	22

# 01 복수박

연작장애를 극복하고 고당도를 발현한 으뜸 복수박



## 농가 일반현황

- 경 영 주 : 이은규(충남 부여)
- 경 영 규 모 : 0.73ha
- 영 농 경 력 : 25년
- 노 동 력 구 성 : 부부(수확시 2명)
- 연 간 매 출 액 : 3천만원

\*매출액은 복수박만을 기준으로 산출

# 연작장애를 극복하고 고당도를 발현한 으뜸 복수박

## 농가의 경영상 특징

- 부여 남면 조롱(복)수박 작목회(80농가) 회장 역임
- 복수박의 연작피해를 방지하기 위해 딸기와 시금치를 윤작하고 있으며 전문선별인(5명)이 모든 생산량을 선별하여 일정한 품질유지

## 복수박에 대한 시장의 평가기준

- 복수박에 대한 시장평가 기준은 완숙정도(당도) > 크기 > 색깔 순
- 경매 전 중도매인들은 완숙상태를 확인하기 위해 빨갛게 익은 가식부(可食部)를 육안으로 확인하거나 시식하여 맛과 당도를 판단
- 가락시장으로 크기별로 5kg상자에 2~6과를 출하하고 있지만 중도매인들은 소포장이 용이한 3~4과를 균일한 크기로 포장한 것을 선호



시장에서 선호하는 복수박의 크기(3~4과/5kg상자)



물리적 손상 방지를 위해 난좌에 포장(5kg)

- 색깔은 품종고유의 색깔을 띠어 전체적으로 짙은 녹색이며 검은 줄무늬는 선명해야한다는 의견
- 꼭지는 일반 수박의 T자 모양과 달리 5kg골판지 박스에 담기 쉽도록 일자형의 5cm 길이로 출하

## 사레농가에 대한 시장평가

- 사레농가는 6~7월 주출하기에 일정물량을 지속적으로 출하하여 시장 인지도가 높음
- 남면지역의 복수박은 당도와 선별상태가 뛰어나며 사레농가는 작목반의 선도농가로서 시장 요구를 잘 반영하여 상품화시킴
- 출하 후 경매사와 중도매인에게 상품에 대한 의견 반드시 확인

## 생산 우수요인

- 사레농가는 비닐온실(12동, 0.73ha)에서 복수박을 전기작으로, 시금치를 후기작으로 생산하여 6월 상순~7월 하순까지 출하

구 분	전기작(5동)	후기작(7동)
재식	520주, 40cm(재식거리)	450~470주, 45cm
정식시기	4월 상순	5월 하순
수정시기	5월 상순	6월 하순
수확시기	6월 중순	7월 하순
윤작 작목	시금치(10월 상순 파종)	딸기(9월 상순 정식)

- 사레농가는 시금치와 딸기를 윤작하여 연작피해 예방과 경지 이용률을 제고
  - \* 농업소득 중에서 복수박과 윤작작목의 소득 비중은 7 : 3
- 전기작에 투입하는 밑거름은 시금치 수확(3월 하순)을 마치고 유기질 비료(60kg/10a), 우분(0.3톤/10a), 후기작은 딸기 수확(5월 중순)을 마치고 유기질 비료(40kg/10a)를 투입
  - \* 밑거름을 넣고 경운작업을 한 후 정식 1주일 전에는 멀칭을 하여 지온 확보
- 사레농가는 4개의 측지를 키워 3~4개의 과실을 맺는 것이 가장 상품성이 있다는 의견
  - \* 복수박의 최근의 트렌드는 소과(3~4과/5kg) 위주
- 환기는 4월의 경우, 공기를 순환시킨 후 환기
  - \* 찬바람이 작물에 바로 닿지 않도록 하기 위해서 바깥 비닐을 20cm정도 걷어 올린 후 반대편의 내부 2중 비닐을 개방하여 환기
- 사레농가는 원활한 영양공급을 위해 3차레로 나누어 액비를 관주하고 수분(受粉) 촉진을 위해 꿀벌을 투입
  - \* 시중에서 구입한 액체 비료는 권장량을 정식 후 15일경에 1차, 수정 후 10일경에 2차, 2차 관주 후 5일경에 3차로 투여



전기작의 경우, 밀거름으로 유기질 비료(60kg/10a), 우분(0.3톤/10a)

- 수정 후 20일경(수확 전 20일경)에는 반드시 수분공급을 중단하여 고당도가 발현될 수 있도록 함

\* 당도 향상을 위한 방법으로 흑설탕을 물에 희석(3kg/10a)하여 2~3차 관주 시 투입

- 복수박 재배에 문제가 되는 병충해는 응애, 진딧물, 파밤나방, 흰가루병 등이 있으나 사례농가는 정식 후 어미순 제거 직후부터 1주일 간격으로 병충해 방제(작기 내 4~5회)를 실시

- 수확 10일 전에는 과숙으로 열과가 생기는 것을 막기 위해 차광막을 씌우고 수확시에는 반드시 적정 당도와 숙도를 확인 후 수확

\* 수확적기는 적정 크기로 성장, 호피무늬가 진해짐, 꽃자리를 눌렀을 때 탄력이 있는 때



### 수확 후 관리 우수요인

- 수확할 때와 선별시에는 열과가 발생하지 않도록 각별히 주의하고 날개 포장 시에는 난좌를 씌워 운송 중 물리적 손상을 방지

\* 복수박은 일반 수박품종과는 달리 껍질이 얇고 육질이 치밀하지 못해서 미세한 외부의 충격에도 쉽게 갈라지거나 꼭지가 파손



상자 포장을 위해 꼭지는 5cm정도로 절단



과피가 얇아 미약한 충격에도 열과가 발생하므로 복수박용 난좌를 씌워 유통

## 마케팅 우수요인

- 도매시장과 대형소매유통업체의 출하처 비율은 7 : 3 정도로 정해 분산 출하하여 가격급락에 대비
  - \* 도매시장으로는 2~6과/5kg로 포장단위를 다양하게 출하하며 대형소매유통업체로는 2과/3.5kg 내외로 출하
- 시장과의 원활한 교류를 통해 시장에서 선호하는 품질과 규격을 파악하고자 노력
  - \* 작목회 내의 품질 향상을 위해 상호 생산기술을 공유하며 선별상태가 양호하지 못한 농가는 임원들이 직접 지도



도매시장(좌, 2~6과/5kg)과 대형소매유통업체(우, 2과/3.5kg)로 출하하는 박스를 차별화

# 02 매실

지역향토 문화와 접목한 명품 향매실



## 농가 일반현황

- 경 영 주 : 김선일(전남 순천)
- 경 영 규 모 : 2.64ha
- 영 농 경 력 : 8년
- 노동력구성 : 가족 3명(수확시 고용 3명)
- 연간매출액 : 1억원

\*매출액은 매실(가공품 포함)을 기준으로 산출

# 지역향토 문화와 접목한

# 명품 향매실

## 농가의 경영상 특징

- 2003년 귀농, 순천 향매실 영농조합법인 대표
- 순천 계월향매실마을은 2007년 녹색농촌체험마을로 선정(농림수산식품부 지정)되었으며 농산물품질관리사, 유기농업기사 자격증을 취득하는 등 학구파 농업인

## 매실에 대한 시장의 평가기준

- 도매시장에서의 매실 품질평가기준은 선택(숙도) > 크기 > 선별상태 > 경결점의 순
- 매실의 선택은 숙도가 높아질수록 황색으로 변하며 중도 매인은 유통기간이 길고 경도가 있는 청매실을 선호
- 크기는 도매시장의 왕특, 특, 대, 중, 소의 5단계로 출하되고 있으며 대과 위주로 높은 가격이 형성
- ※ 도매시장에서 통용되는 등급구분(크기)은 농산물표준규격과는 다소 차이가 있음
- 시장에서는 다른 품종이 섞이지 않고 과실모양과 크기가 균일하게 선별된 것을 선호
- ※ 왕특은 4cm내외, 특은 3cm내외로 선별하고 포장 시 품종을 구분하여 외형이 일정하게 선별
- 경결점은 미숙과, 물리적 충격에 의한 과피손상, 과피에 병충해 피해가 있는 경우 등으로 선별 시 확인필요



## 사레농가에 대한 시장평가

- 사레농가의 매실은 타역의 매실보다 향이 강하고 경영주가 직접 엄격한 선별을 거쳐 출하하므로 품질이 우수

- 사례농가의 주출하시기는 5월 20일~6월 하순이며 출하시에는 여러 품종이 섞이지 않도록 구분하고 모양과 크기도 균일하여 중도매인들이 선호
- 사례농가는 시장과 소비자의 요구에 부응하는 상품관리 및 출하 노하우를 얻고자 시장(경매사, 중도매인)과 자주 소통
  - \* 출하 초년기에는 작목반 임원진이 직접 시장조사를 하고 매실의 유통 및 소비동향을 파악하기 위해 노력

## 생산 우수요인

- 사례농장의 토질은 사질양토이므로 배수가 양호하고 타지역의 매실 주산지보다 고지대(해발 250m)이므로 기온이 낮고 과실 성숙기간이 길어 향이 강하고 과실이 큰 것이 특징
- 밑거름은 1년간 발효시킨 돈분을 11월 하순경에 1주당 40kg을 투입
- 추가적인 영양공급을 위해 매실발효액을 물에 1,000배 희석하여 꽃잎이 떨어진 직후와 수확 2주 전에 엽면살포
- 매실의 품질을 향상 시키는 방안으로 6~7월에 하계전정을 철저히 하여 수관내 광환경을 개선하여 과실품질 향상 및 꽃눈의 충실도를 높임
- 사례농가는 옥영, 앵숙, 백가하 등을 주품종으로 90% 재배하고 있으며 수분수로 꽃가루가 많은 기타품종을 10% 내외로 심어 '대' 이상의 품질을 70%이상 생산
- 계절 지역 매실의 생리적 낙과는 2~3회 걸쳐 진행하여 낙과 이후 지역의 기후조건에 의해 과실이 골고루 비대해짐
  - \* 1차 낙과는 만개 후 1~2주일 경에, 2차 낙과는 개화 후 1개월 전후로 나타나며 주로 미수정과나 동해를 받은 과실들이 낙과
- 매실재배 시 가장 제일 문제가 되는 해충은 깍지벌레(개각충)로 매실 줄기의 즙액을 빨아먹어 줄기와 과실에 큰 피해를 줌
  - \* 깍지벌레 방제를 위해 11월 하순에 기계유유제(機械油乳劑)를 20배로 희석하여 살포하고 2월 중순경 석회유황합제를 5°로 맞춰 기계혼합 후 살포
  - \* 추가적으로 유아등을 설치하여 주광성(走光性) 해충을 제거



배수가 양호하고 해충 발생이 적은  
해발 250m에 입지



과실이 굵고 향이 진한 계절향매실

## 수확 후 관리 우수요인

- 세밀한 선별을 위해 5가지 크기등급으로 기계선별과 동시에 기형과, 이품종과, 함몰과 등을 육안으로 선별 실시하여 5kg과 10kg으로 상품화
- 타품종에 비해 과실이 굵은 청매실은 도매시장으로 출하하고 적당히 속도가 오른 황매실(돌매실)은 가공품으로 제조



수확 후 항아리에 담긴 황매실

- 생매실 출하시 신선도를 높이기 위해 당일 수확된 매실은 당일 출하
  - \* 수확은 새벽 4시~오후 1시까지 실시하고 수확 1회 평균수확량은 약 1톤
  - \* 수확 후 항아리에 담아 발효를 진행시키며 차후 발효액 여과 후 충전기로 병에 담아 상품 출하

## 마케팅 우수요인

- 계열지역의 생산자들이 협력하여 '동네방네 향매실 축제'를 기획하여 매년(5회) 지역매실의 언론홍보에 주력
  - \* 소비자에게 매실 수확과 엑기스 제조 체험프로그램을 제공하고 매실가공·조립법 소개책자를 제작 및 배포
- 계열지역은 매실재배면적(약 75ha)이 넓고 생산량(약 400톤)이 많아 매실의 주출하기에 출하량이 많고 품질이 우수하여 시장교섭력이 있음(사레농가는 타지역의 매실보다 가락 시장경락가격이 25~30%정도 높음)
- 사레농가는 농업소득 중 약 65%는 매실 출하로, 약 35%은 매실가공품(매실짱아찌, 매실차, 매실청/엑기스, 매실주 제호탕 등)으로 수익을 얻음



돌매실을 가공하여 만든 매실짱아찌와 매실 엑기스

# 03 파리고추

맵지않고 부드러운 품질유지가 최고가 파리고추의 비결



## 농가 일반현황

- 경 영 주 : 박한기(충남 예산)
- 경 영 규 모 : 0.5ha
- 영 농 경 력 : 15년(파리고추)
- 노동력구성 : 부부(수확시 일용 4명)
- 연간매출액 : 6천 5백만원

\*매출액은 파리고추만을 기준으로 산출

# ▶ 맵지않고 부드러운 품질유지가 최고가 파리고추의 비결

## 농가의 경영상 특징

- 봉산파리고추연합 작목반 부회장 역임
- 파리고추(품종 : 농우)를 최고 품질, 까다로운 선별로 출하해 가락시장에서 인정받은 농가

## 파리고추에 대한 시장의 평가기준

- 파리고추에 대한 시장평가 기준은 선택 > 크기 > 외형 > 경도 > 매운 맛의 유무의 순
- 파리고추는 일반풋고추와 달리 색깔은 연한 녹색이고 광택이 약한 것을 선호
- 주로 반찬용으로 사용되는 파리고추는 길이가 8~10cm인 것을 선호
  - \* 가락시장의 파리고추 등급기준은 특품과 상품으로 나누어짐
  - \* 중도매인은 날개가 많을수록 소포장 개수가 늘어나므로 굵기와 길이가 적당한 것이 상품성이 있다는 평가
- 파리고추의 외형은 골이 깊고 만져서 단단하지 않고 부드러운 촉감을 선호
- 반찬용 파리고추는 매운맛이 나면 상품성이 없으므로 품질관리에 각별히 주의가 요구된다는 의견
  - \* 겨울철은 매운 맛이 없고 부드럽지만 여름철은 과숙되어 뻣뻣해지거나 특히 매운 맛이 날 수 있으므로 생육관리에 주의
  - \* 유통기간(겨울)은 꼭지마름, 운송중의 물리적인 상처가 발생하면 부패가 빨리 진행되므로 수확 후 관리 철저



특품과 상품의 비교(左: 특, 右: 상)



---

## 사레농가에 대한 시장평가

- 사레농가는 주출하시기(5월 상순~10월 하순)에 품질과 선별상태가 좋은 상태로 일정한 물량을 도매 시장으로 출하하여 중도매인이 선호
  - \* 타 산지의 경락가격보다 10~15% 높다는 의견
- 단기적인 가격변동에 민감하게 반응하지 않으며 도매시장 경매사 및 중도매인과 자주 정보교환하는 농가라는 평가

---

## 생산 우수요인

- 사레농가는 파리고추 재배의 핵심은 품종선택, 토양관리, 병충해의 방제, 효율적인 노동력 사용이라는 지적
  - \* 사레농가는 특·상 등급의 생산비중이 약 80%정도로 재배수준이 우수
- 사레농가는 지역의 기후 및 토양조건에 잘 적응하고 저온 성장성과 역병에 강한 품종을 선택해야 한다는 의견
- 밑거름은(0.3톤/10a)과 우분·돈분(0.8톤/10a)을 충분히 완숙시켜 넣고 관주할 때 비료(600~750g/10a)를 물에 희석시켜 관주
- 유묘(幼苗)는 육묘업체로부터 받아 45일간 가식하여 관리한 후 성장상태가 불량한 것을 제거한 후 정식
- 사레농가는 2월 하순~3월 상순에 정식하여 4월 하순부터 수확하여 8월 이후에도 가격 수준이 유지될 경우 11월 말까지 연장수확(연간 생산량 : 24톤)
  - \* 정식은 지온이 10℃ 이상이 될 때 실시하며 주간거리를 45cm×150cm로 하여 10a당 1,350포기를 심어 재배 관리함
- 최근 파리고추 재배 시 가장 문제가 되는 병은 위조바이러스와 이상 기온으로 출현한 온실가루이로 지적
  - ※ 위조바이러스의 발생은 아직 확실한 예방방제법이 없는 상태이고 온실가루이 등의 해충은 예산군농업기술센터의 시범사업으로 공급하는 은행외과피발효액을 엽면시비(1주 1회) 및 예방방제로 대처
- 사레농가는 노동력을 효과적으로 사용하기 위하여 이랑과 고랑을 편평하게 만들고 수형관리에 철저해야 한다고 강조
  - \* 수확 시 두둑이 높아서 손이 닿지 않는 거리의 고추는 수확하지 못하고, 결국 과숙되는 등 수확을 못하는 경우를 없애 수확량을 늘림
  - \* 단 두둑이 단단해져 뿌리의 발달이 양호하지 못해서 1주당 수확량은 줄어들지만 작업능률을 높여 수확량을 늘림



두둑 높이를 낮추고 차광막으로 강한 햇빛을 가려 수확작업을 편하게 함

- 수분공급은 정식 후 뿌리확장 단계(7일~10일간)시에는 1주당 약 1.5ℓ를 공급하고, 하절기는 3~4일에 한 번씩 기상상태를 고려하여 공급
- 수확기에 접어들면 4~5일 주기로 수확하며 1회 수확량은 약 1톤

### 수확 후 관리 우수요인

- 수확은 오전 7시부터 시작하며 수확과 동시에 부부는 선별작업만 실시
  - \* 선별작업은 경영주와 부인만 하고 선별 시 고추의 길이, 속도 등을 감안하여 특과 상으로 나누어 세밀하게 선별



사레농가가 생각하는 파리고추의 등급기준(左 : 특, 右 : 상)



세밀한 선별을 위해 경영주와 부인이 직접 선별

- 상품의 신선도를 유지하기 위해 당일 생산 · 당일 출하

### 마케팅 우수요인

- 봉산파리고추연합 작목회를 결성하여 출하시기와 출하물량을 적절히 분산하여 홍수출하를 방지하는 한편 특, 상품 위주로 출하 권장
- 농업재배 정보(병충해 방제)와 선별기술을 서로 공유하여 시장에서 고품질 파리고추 주산지의 이미지 구축을 위해 노력



시장에 출하된 봉산파리고추

# 04 국화(대국)

고품질 우량묘 생산기술과 병충해 예방방제로 최고품질 실현



## 농가 일반현황

- 경 영 주 : 김재균(전남 무안)
- 경 영 규 모 : 0.76ha
- 영 농 경 력 : 12년(국화재배)
- 노동력구성 : 부부(수확시 일용 3명)
- 연간매출액 : 2억원

\*매출액은 국화만을 기준으로 산출

# 고품질 우량묘 생산기술과 병충해 예방방제로 최고품질 실현

## 농가의 경영상 특징

- 황토랑 화훼영농조합법인(회원 13명) 대표
- 무안군농업기술센터에서 연 5회 교육, 전남국화특화사업단으로부터 월 1회 컨설팅을 받아 고품질 국화(신마, 백선)를 생산

## 국화에 대한 시장의 평가기준

- 국화에 대한 시장평가 기준은 꽃의 품질(무게, 길이) > 선별 > 병충해 > 물리적 손상 유무의 순
- 양재화훼공판장에서는 우선적으로 꽃의 고유의 색깔을 띠어 녹심이 없고 선명한 흰색이고 꽃잎 수가 많은 것을 선호
  - \* 신마, 백선 품종의 경우, 꽃의 용도에 따라 제단용(고급품), 헌화용·바구니용(중급), 화환용(저급)으로 사용
  - \* 대국의 경우는 꽃심이 작아 꽃이 짙게 보이는 것이 선호되며 신마는 꽃잎 수는 200개 이상일 것
- 선별은 속박이가 없는 것을 선호하며 분당 무게는 80~100g이며 길이는 80cm가 된 것을 선호
  - \* 손질상태는 마른 잎, 병든 잎, 이물질을 제거하여 깨끗하게 손질
- 상품성에 악영향을 주는 흰녹병(일명 백수병)은 잎에 반점을 만들어 심한 경우는 잎을 고사시키므로 병충해 예방방제 주의



시장에서는 꽃잎의 수가 많고 잎이 꽃을 감싸고 있는 국화를 선호(사진: 백선)



흰녹병(左)이 들거나 출하적기를 놓쳐 꽃잎이 쉽게 빠지는 경우

- 시장에 출하된 꽃이 물리적 손상을 받아 꽃이 눌렸거나 꺾인 경우는 상품성이 낮아지므로 운송 시 주의
  - \* 출하적기를 놓치면 꽃잎이 빠지고 유통기간이 짧아져 상품가치가 급락
- ※ 양재화훼공판장 국화(대국) 등급 : 특1·2·3, 상1·2·3, 보통1·2·3으로 구분 : 품질기준은 특·상·보통으로 나뉘지며 길이기준은 1(80cm)·2(60이상~80미만)·3(60cm 미만)으로 구분

## 사레농가에 대한 시장평가

- 사레농가는 시장에서 요구하는 수준의 국화를 연중 출하하여 중도매인들의 신뢰를 얻어 통명거래가 가능
  - \* 출하한 상품에 대해 경매사와 중도매인의 의견을 경청하고 상품화에 적극 반영하는 농가
- 사레농가의 경우 1회 출하물량은 50~60상자로 대부분 고급품(제단·현화용)을 선호하는 중도매인들이 구매

## 생산 우수요인

- 사레농가는 고품질 국화(대국)생산의 핵심 요인은 우량묘생산, 영양공급(양액) 및 생장조절처리, 병해충 방제라는 의견
- 사레농가는 모주밭(400평)에서 육묘과정 중 줄기가 일정하게 굵고 생육상태가 좋은 것을 골라 키우기 때문에 고품질의 백선(1,000평)과 신마(1,900평) 재배가 가능
  - \* 본밭 재식거리는 80cm두둑에 10cm간격으로 백선 6개(동계), 신마 8개(하계)를 심음
- 양액재배를 하며, 영양공급기준은 EC 1.1~2.0으로 설정하고 PH는 6.0이 유지하며 배지는 물빠짐이 좋은 펄라이트 1호를 사용
- 생장조절제인 B9(B-nine:다미노지드)은 화아분화 후 20일에 1회, 그로부터 5일 후에 2회 살포하여

꽃목의 신장을 억제하고 잎을 진하고 볼륨감 만드는 것이 중요

\* 꽃봉오리가 팔알크기가 되면 가운데 1개만 남기고 꽃눈제거작업을 실시하여 품질 향상 유도



80cm두둑에 백선(동계)은 6개, 신마(하계)는 8개 심음



화아분화 후 20일경에 지속적으로 꽃눈제거

- 국화 재배에 가장 문제가 되는 흰녹병과 응애는 예방 위주의 방제가 중요
  - \* 흰녹병은 비온 후 습도가 높아지면 쉽게 발생하므로 5~6일 간격으로 방제하며 응애는 건조한 여름철에 주로 발생하며 월 2~3회 예방방제 실시
- 신마는 8월 중순에 심어 11월 하순에 수확기에 접어들어 15일간 수확하고 3월경에 재절화한 후 발근
  - \* 신마는 고온에 약하여 개화가 잘 안되고 화환에 꽃았을 때 물올림이 잘 안되고 꽃심이 붉게 변하므로 겨울용으로 적합
- 백선은 4월 중순에 심어 7월 하순에 수확하며 백선은 화아분화기에는 20~27℃일 때 생장상태가 양호하지만 저온에서 엽순이 많이 발생함
  - \* 백선의 경우는 화아분하기(7~8월)에 강한 햇빛에 노출되면 화상을 입기 때문에 11~14시까지 평면커튼을 씌
- 전조(電照)는 2월경에 모주밭에서부터 9시 30분~15시까지 실시하며 10~15cm 정도 자랐을 때 삽수를 채취하여 바로 본밭에 직삽하고 이후 계속 전조 실시
  - \* 백선의 경우 화아분화기 후 12일만에 재전조(5일간)하여 꽃잎수가 많아지고 지엽을 크게 하며, 녹심을 작게 맺히게 하는 것이 중요
- 관수는 여름철에 경우는 하루에 6회로 3분간 점적관수하며 겨울철은 3~4회 관수하며 환기는 비가 오지 않는 날은 반드시 실시





출하기에 접어든 신마품종

- 연작장애를 방지하기 위해 절화 후 누적된 영양분을 15일간 담수하여 세척
- 수확은 오전 6~10시, 오후 3시~7시에 하며 수확 후 30분간 물을림 하여 저온창고(4~5℃)에 보관
  - \* 출하는 주 3회(화, 목, 일요일) 실시하며 1회 평균출하량은 신마는 1,000~1,200단을, 백선은 800~1,000단을 출하
  - ※ 전체 생산량 중 특품은 70%, 상품 이하가 30%를 차지

### 수확 후 관리 우수요인

- 수확작업은 숙달된 고용 인력으로 충당하고 선별작업은 경영주와 부인만 직접 실시하며, 선별을 특히 세심하게 고려
  - \* 선별할 때는 병흔이 있는 것, 줄기가 약한 것, 꽃목이 긴 것, 초장이 짧은 것은 특품에서 제외

### 마케팅 우수요인

- 신마와 백선을 일본(30%)과 양재화훼공판장(70%)으로 분산출하 시도
  - \* 양재동화훼공판장 출하는 1상자에 특품 12~14단, 상품 20~25단이 들어가고, 이하의 등급은 산지 화훼업체로 납품
  - \* 신마는 전체 매출액의 70% 차지
- 출하치의 선호도를 고려하여 재배에서 수확 후 관리까지 차별화된 방식을 적용
- 일본 수출용은 일본시장의 대국선호도에 맞도록 초장은 100cm, 줄기가 굵은 것으로 상품화

# 05 거베라

천혜의 기후조건과 세밀한 선별이 만들어 낸 일등 거베라



## 농가 일반현황

- 경 영 주 : 박상욱(경북 봉화)
- 경 영 규 모 : 0.66ha
- 영 농 경 력 : 15년
- 노 동 력 구 성 : 부부(상시고용 2명)
- 연 간 매 출 액 : 2억 8천만원

\*매출액은 거베라만을 기준으로 산출

# 천혜의 기후조건과 세밀한 선별이 만들어 낸 일등 거베라

## 농가의 경영상 특징

- 봉화군 화훼협의회(26농가) 회장 역임
- 25품종의 고품질의 거베라를 연중 생산하여 고수익을 올리는 농가

## 거베라에 대한 시장의 평가기준

- 거베라에 대한 시장평가 기준은 품질 > 꽃색조합 > 물리적 손상 여부 > 신선도 순
- 화훼공판장에서는 거베라의 품질면에서는 균일한 화형과 선명한 화색으로 다발작업된 것을 가장 선호
  - \* 한 다발로 묶여진 꽃의 크기는 일정해야 할 것
- 박스에 포장 시에는 10~12가지 색으로 출하하되 단색계통보다는 다양한 색을 섞어서 출하하는 것이 중도매인의 선호도가 높음
  - \* 중도매인이 구매한 거베라는 주로 행사용 화환이나 꽃꽂이용으로 사용되므로 다양한 색깔을 갖추는 것이 중요
- 박스 포장 시 적정수량으로 포장(45단)하여 꽃이 압착되는 것을 방지하고 비닐 캡은 꽃의 크기에 맞게 씌워야 함
- 장마철 습도관리(환풍)가 잘 안되면 시들거나 곰팡이가 발생하여 유통기간이 짧아지는 경우가 많으므로 주의 필요



거베라는 화환과 꽃꽂이용으로 사용되므로 화형과 화색이양호하고 다양한 색으로 포장된 것을 선호(10~12가지 색상)



캡이 손상되어 꽃이 찌그러진 경우



단조로운 색상으로만 포장된 경우

- 등급기준은 특 1·2·3, 상 1·2·3, 보통 1·2·3으로 나누어짐

## 사레농가에 대한 시장평가

- 보통 1상자에 50속 정도까지 넣어 출하되지만 사레농가는 45속만 포장하여 물리적 손상(눌림)이 없는 형태로 출하
- 봉화지역에서는 주로 특 2등급(50~60cm) 이상을 출하하고 있으며 양재화훼시장에서도 특 1등급으로 출하되는 경우가 거의 없어 특 2등급이 사실상 국내산 최고품으로 통용되는 추세
- \* 사레농가는 출하하는 특, 대, 중, 소의 4가지 등급 중 특과 대가 70%차지

## 생산 우수요인

- 사레농가는 25품종의 거베라 약 2만 8,000주를 심어 4년간 생산
  - \* 시장 수요를 감안하여 빨간색(나타샤 품종)을 약 15%(4,200주) 심고 나머지를 약 1,000주씩 심음
  - \* 사레농가의 경우 거베라의 품질은 전 생육기간 중 2~3년차가 가장 좋으며 연중으로는 일광조건이 좋은 봄과 가을에 품질이 우수하다는 의견
- 사레농가는 거베라 재배의 핵심을 주야간 온도관리 · 적엽작업 · 토양관리라고 지적
- 거베라는 다년생으로서 육묘업체로부터 배양묘를 구입하여 4월 상순에 정식하여 4년간 수확이 가능하지만 세밀한 생육관리가 중요



- \* 포기사이는 좌우 30×40cm이며 이랑 1줄에 2줄씩 심음
- \* 다년간 재배로 인한 연작장애를 예방하기 위해 4년 주기로 객토(62톤/10a)
- \* 일장처리나 저온처리 없이 영양생장기간만 거쳐 약 2개월이 지나면 수확 가능
- 봄철(정식 후 45일경)에는 1~2번째 나오는 꽃대를 제거하여 묘가 충실하고 빠르게 성장할 수 있도록 함



시장수요를 고려하여 다양한 품종을 재배(25종)



적외, 적엽작업(25엽/1주)을 통해 고품질 유도

- 엽수가 많아지면 꽃봉오리의 생육이 나빠지므로 10월 경(1년차)에 적엽(잎따기)작업을 하고 이후 지속적으로 꽃잎 수를 1주당 25엽으로 맞춰 고품질 유도
- 수분은 정식 후 1주일간(발근기)은 충분히 공급
  - \* 겨울철에는 8~9시에 주 1~2회, 여름철에는 매일 아침 7~8시에 점적관수 함
- 겨울철 난방을 위해서는 열풍기(4대/0.66ha)와 온수보일러(3대/0.66ha)로 가온하며 다겹보온커튼을 설치해 열손실을 줄임
  - \* 다겹보온커튼 설치로 인해 발생한 습도는 환풍팬으로 제거하거나 환기시켜 곰팡이병 발병을 방지
  - \* 경북농업기술원에서 보조를 받아 설치한 탄소 보일러로 인해 약 20%의 에너지를 절감
- 여름철에는 주간은 23~28℃, 야간은 13~18℃가 되도록 관리하고 주야간 온도차가 10℃정도가 되도록 관리하여 재화량이 많도록 함
- 사례농가는 거베라 재배 시 가장 문제가 되는 담배가루이, 온실가루이에 대해 발생 초기부터 권장 사용량으로 3일 주기로 방제



겨울철 습기제거를 위한 환풍팬 설치



에너지 절감을 위해 72kw급 탄소보일러(3대/0.66ha)를 설치

## 수확 후 관리 우수요인

- 수확할 때는 약 70% 개화된 꽃을 수확하며 오전 8시부터 11시까지 수확하여 곧바로 선별·출하준비
  - 포장·출하
- \* 선별은 특·대·중·소 4등급으로 하며 이에 맞게 플라스틱 캡을 씌우고 1속의 길이는 90cm로 맞춰 45속을 상자에 포장
- 줄기의 약한 부분을 보완하고자 철심을 꽂고 테이프로 감으며 수확 후 꽃의 생장을 감안하여 꽃봉우리 위로 철사가 약 5mm가 나오도록 꽃을
  - \* 시장출하는 화, 목, 일요일에 하며 전날 수확하여 출하 준비된 꽃은 약 5℃ 저온저장고에 보관하여 신선도 유지



철심은 5mm가 나오게 꽂으며 녹색 테이핑 처리



상자 포장을 감안하여 1속(10속이)의 길이는 90cm



수확 즉시 선별장에서 캡 씌우기 작업 실시



캡이 씌워진 꽃은 저온저장고(약 5℃)에 보관

## 마케팅 우수요인

- 전체 생산량의 약 70%는 양제화훼공판장으로 출하되며 나머지는 화훼전문 위탁시장으로 출하
  - \* 회원농가들은 일정물량을 지속적으로 공동출하(5톤 차량)하여 유통비용을 줄이고 중도매인이 안정적으로 물량을 구매할 수 있도록 함
  - \* 봉화화훼협회에서는 화훼시장에서 『거베라하면 봉화』라는 인식을 시장에 각인하고자 수확 후 상품화 작업에 철저하도록 단합
- 사례농가의 경우 다양한 화색(25가지)이 있고 품질 유지기간이 길어 고급 거베라를 취급하는 중도매인들이 선호
  - \* 시장에서 선호하는 주품종(12가지) 이외에 다양한 품종을 재배하여 일시적인 유행에 구애받지 않게 상품화가 가능
  - \* 여름철은 약 10일, 겨울철은 약 1개월간 품질 유지가 가능

## 도와주신 분들(감수)

### 품목별 경매사

복 수 박 : 전준호 대리(서울청과)

매 실 : 박상혁 과장(서울청과)

파 리 고 추 : 이재욱 과장(한국청과)

국 화(대국) : 오수태 실장(농수산물유통공사 화훼공판장)

거 베 라 : 권영규 차장(농수산물유통공사 화훼공판장)

### 품목별 전문가

복 수 박 : 이우문 연구사(국립원예특작과학원 채소과)

매 실 : 윤익구 연구사(국립원예특작과학원 과수과)

파 리 고 추 : 조명철 연구관(국립원예특작과학원 채소과)

국 화(대국) : 최성열 연구관(국립원예특작과학원 화훼과)

거 베 라 : 최성열 연구관(국립원예특작과학원 화훼과)

## 집필자

박정운 · 위태석 · 주재창 · 이창욱 · 심종섭 · 박성호

## 왜 최고가격 농산물인가

- 복수박, 매실, 파리고추, 국화(대국), 거베라 -

**발행일** \_ 2010년 7월 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 **왜** 최고가격 농산물인가

대한민국 일등 농산물 마케팅 전략을 배운다



녹색기술 청색미음 함께하는 농촌진흥

**농촌진흥청**

RURAL DEVELOPMENT ADMINISTRATION

제1권 15호 통권15호 2010년 7월 2일 발행  
기술경영과 [www.rda.go.kr](http://www.rda.go.kr)



9 788948 002591

ISBN 978-89-480-0259-1