

2017년 3월 29일

충청중국포럼

## 중국 농업과 농촌의 변화:

-중국 산둥성 옌타이(煙台), 핑라이(蓬萊)의 포도와 와인산업

박 경 철 책임연구원

충남연구원 농촌농업연구부

# 목차

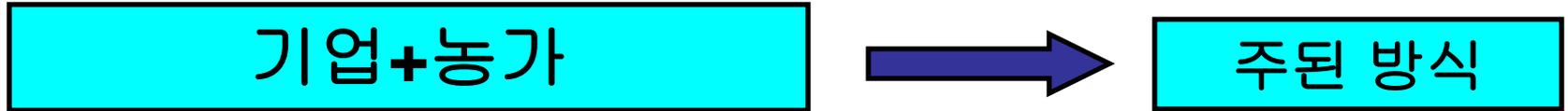
- 一. 개혁 개방 이후 중국농촌의 딜레마
- 二. 농기업과 농업인 간 합작방식
- 三. 기업-농업인 간 합작사례: 君頂모델
- 四. 기업 주도 지역활성화 사례: 張裕모델
- 五. 지방정부의 역할
- 六. 결론 및 전망

# 一. 개혁 개방 이후 중국 농촌의 딜레마

## 1. 1990년 전후 농업산업화와 농촌합작화 문제 대두

- 배경: 삼농(농업 농촌 농민) 문제 위기 가중
  - 농가경영책임제의 한계
  - 농업기술의 낙후
  - 향진기업의 몰락과 도농 소득 격차 확대
  - 중국농민: 시장개방화, 세계화에 대응 직면
- ☞ 대안: 농업산업화와 합작화 문제 대두

## 2. 농업산업화를 위한 다양한 합작모델 출현



도매시장 + 중개조직 + 농가

(기업) + 합작사 + 농가

기업 + 촌위원회 + 농가

.....

### 3. 용두기업이 흥성한 이유

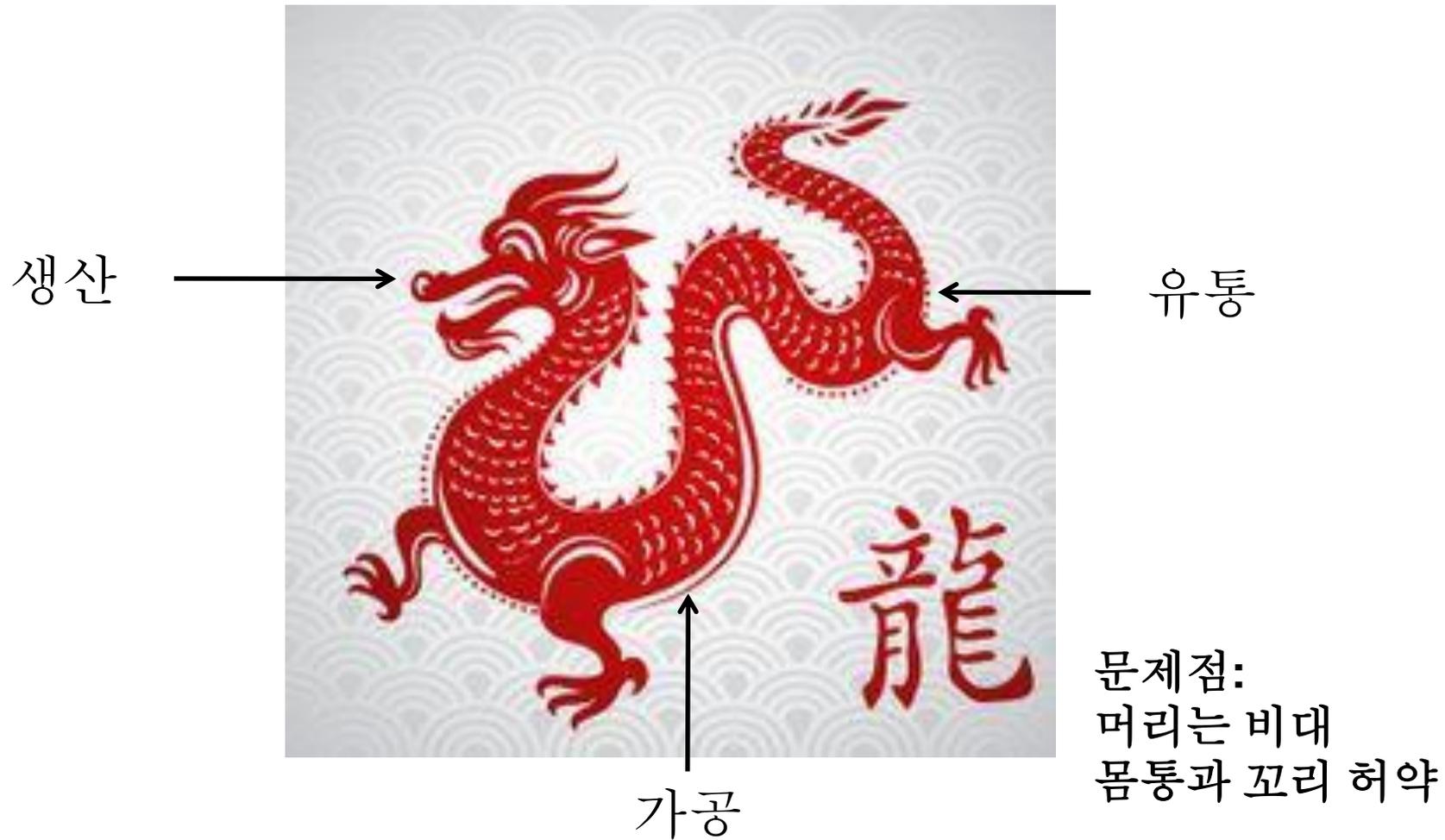
- 국가 주도의 기업관리: 향진기업 흥성
- 합작사(농업협동조합)의 부재:
- 농촌집체와 농민의 역량 부족
- 기술개발, 자금조달, 유통판매 우세



※ 90년대 이후 농기업에 대한 시각 변화:

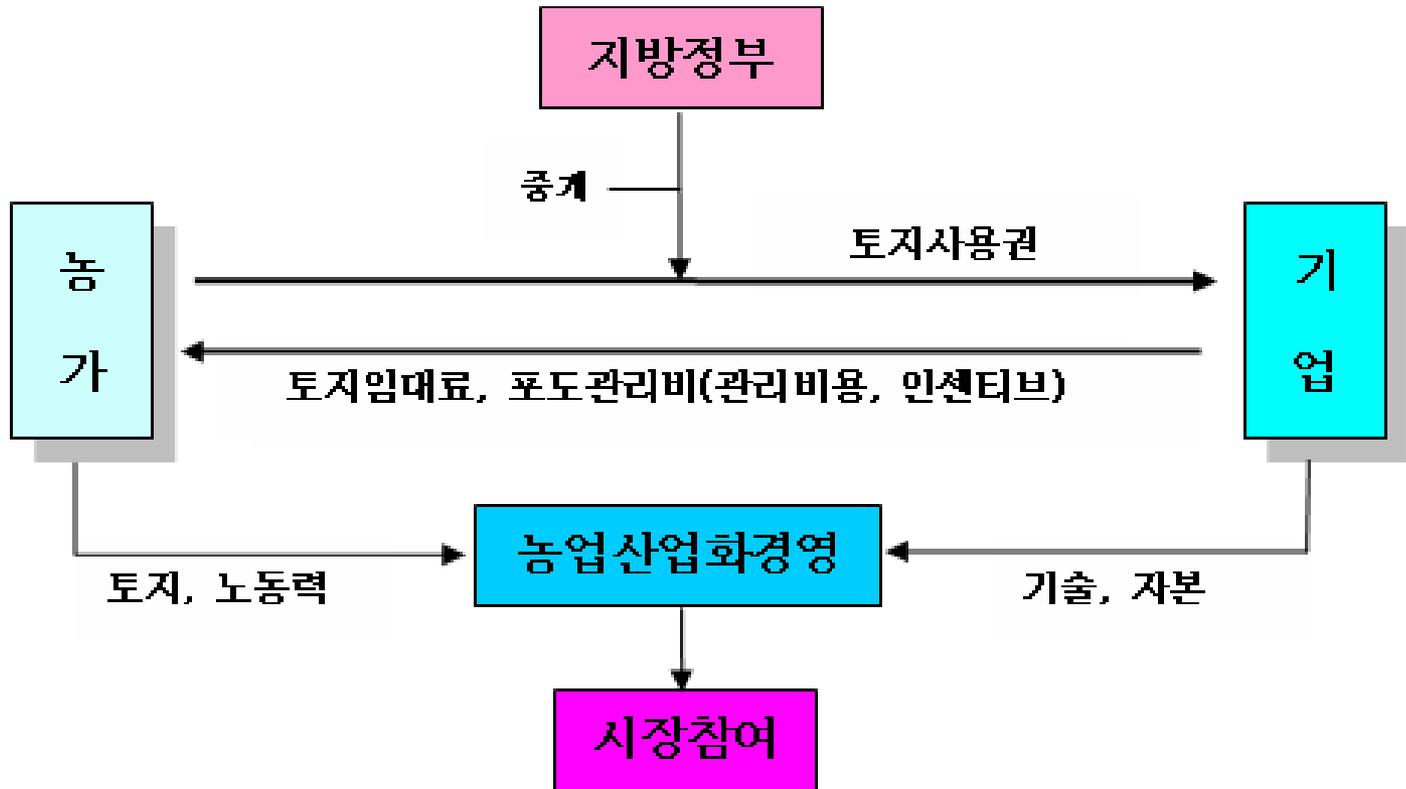
경제책임 (농업산업화로 인한 농가소득증대) + 사회적 책임 (농민의 사회보장)

#### 4. 용두기업 (龍頭企業: leading enterprise) 이란?



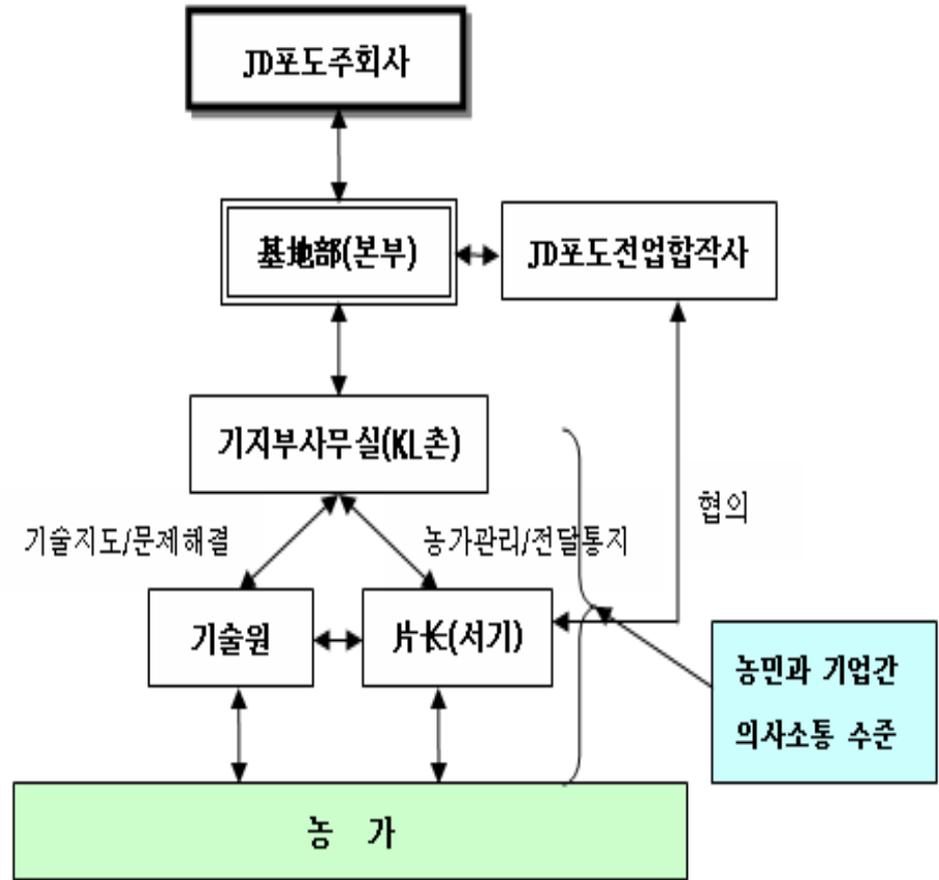
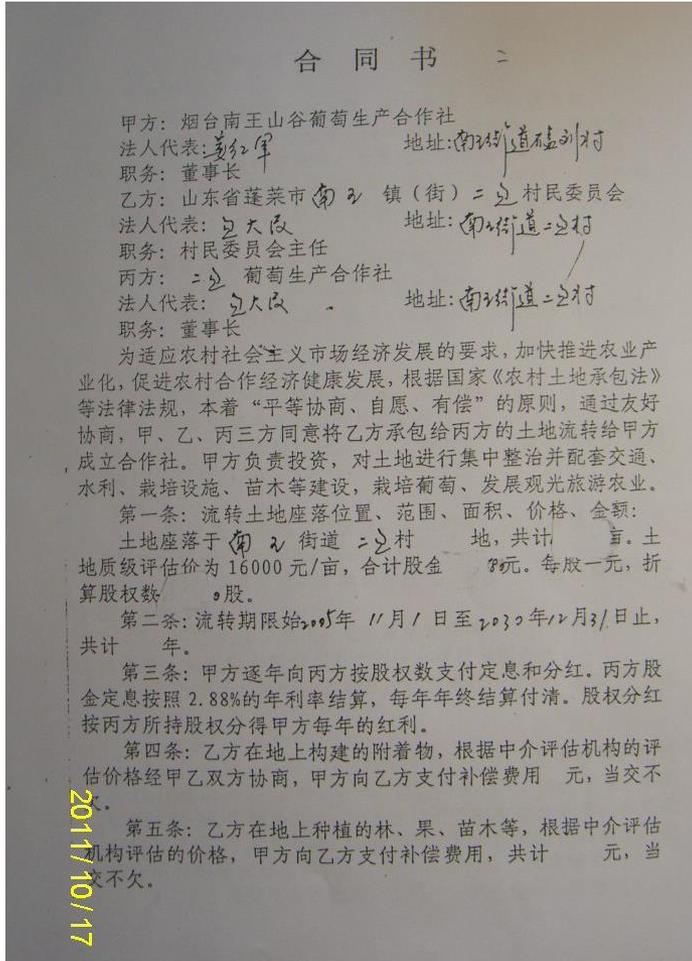
# 二. 농기업과 농업인 간 협력 방식

## 1. 反租倒包(역도급)식 합작방식



反租倒包식 기업+농가합작방식 개념도

## 2. 기업과 농가 간 계약 및 합작기제

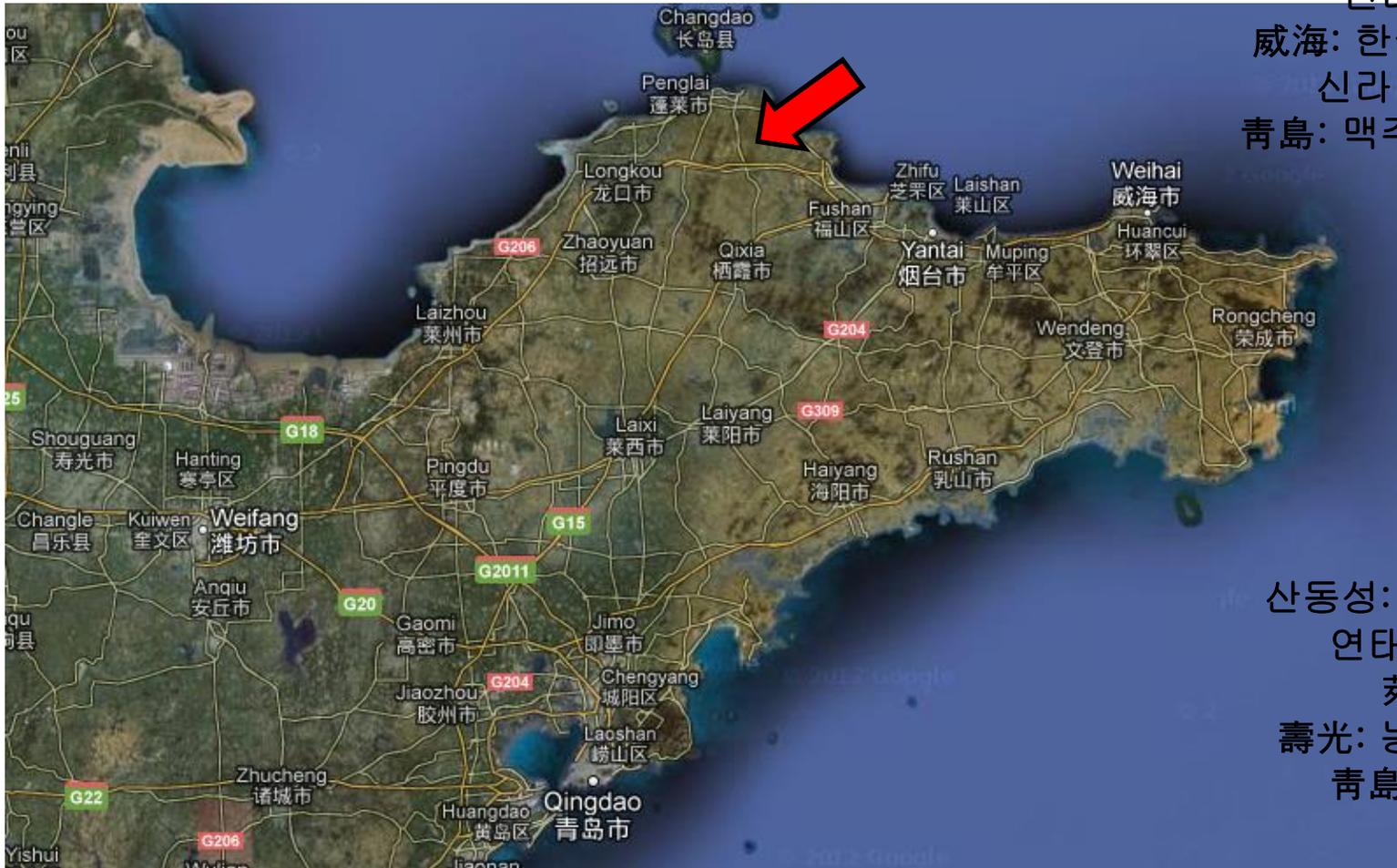


농기업과 농가 간 계약서 사례

농기업과 농가 간 합작기제

# 三. 기업-농민간 협력사례: 君頂모델

## 1. 위치: 연태(煙台) 봉래시(蓬萊市) 교외



### ※ 참고1

산둥성: 인구 9천8백만

연태: 화교들의 고향

威海: 한국에서 최근 거리

신라방, 장보고기념관

靑島: 맥주 유명. 한국인이

가장 많이 거주

### ※ 참고2

산둥성: 수입농산물 60%

연태: 사과, 포도 유명

萊陽: 한국배 유명

壽光: 농산물최대집산지

靑島: 주요 수출 창구

## 2. 君頂모델(君頂酒庄+농민)의 특징

구분	특징
기업과 마을의 위치	시 중심에서 차로 약 50분 거리
설립시기	2000년도 (중국의 최대포도주 기업인 長城葡萄酒회사에서 분리됨)
회사 규모/ 포도주 품질	중규모 / 고급포도주
협력 마을 수/ 면적	12개 마을 / 40ha
기업 성격	와이너리, 호텔 및 골프장 등 종합관광시설 구비

### 3. 포도재배 농민의 현황



조사 항목	농민의 평균연령	교육 정도	평균포도 경작면적 (畝)	계약기 업과 농가수	포도재배 평균수입 (万元)	소득만족 정도
결과 내용	53.6	소학=3 중학=4 고등=3	22.75	JD=10 CC=1	4.19	매우 만족=1 비교적 만족=7 불만족=2

# 4. 농가 소득 내원 및 계산 방식

항목 (계산방식)	사례1	사례2	사례3
마을명 농가명 포도품종명	KW촌 包WC 赤霞珠7	KW촌 蔡WL 赤霞珠7	KW촌 高SH 赤霞珠7
냉해면적 (a) 냉해금액 (b=a*500)	- -	0.5 250	- -
면적(c) 생산량(d)	9.32 6260	9.38 6860	5.9 5220
표준생산량 (e=c*700) 상한생산량 (f=d-e) 초과·감소량 (g=d-e)	6524 - -264	6566 294 0	4130 1090 0
표준수입 (h=c*840) 상한수입 (i=f*3) 초감수입 (j=g*1.32) 생산량 (k=h+iorj)	7828.80 - -348.48 7480.32	7879.20 882.00 0.00 8761.20	4956.00 3270.00 0.00 8226.00
초과·감소당도 (1) 당도수입 (m=d*0.25*당도) 당도보조 (n)	1.3 2,034.50 -	0.7 1,200.50 -	1.2 1,566.00 -
냉해보조 (o=b*0.2) 재해보조 (p=c*160) 운반비보조 (q=d*0.33)	- 1,491.20 187.80	50.00 1,500.80 205.80	- 944.00 156.60
총금액 (t=b+k+m+o+p+q)	11,193.82	11,968.30	10,892.60

## ❖ 1. 관리비용

- 매 무당 고정적인  
노무비

- 재해시에도 고정지급

## ❖ 2. 인센티브

- 생산량에 따라 가감
- 당도에 따라 가감

## ❖ 3. 보상 및 보조

- 재해시(냉해, 한해,  
전염병 등)

## 5. 농가의 평가

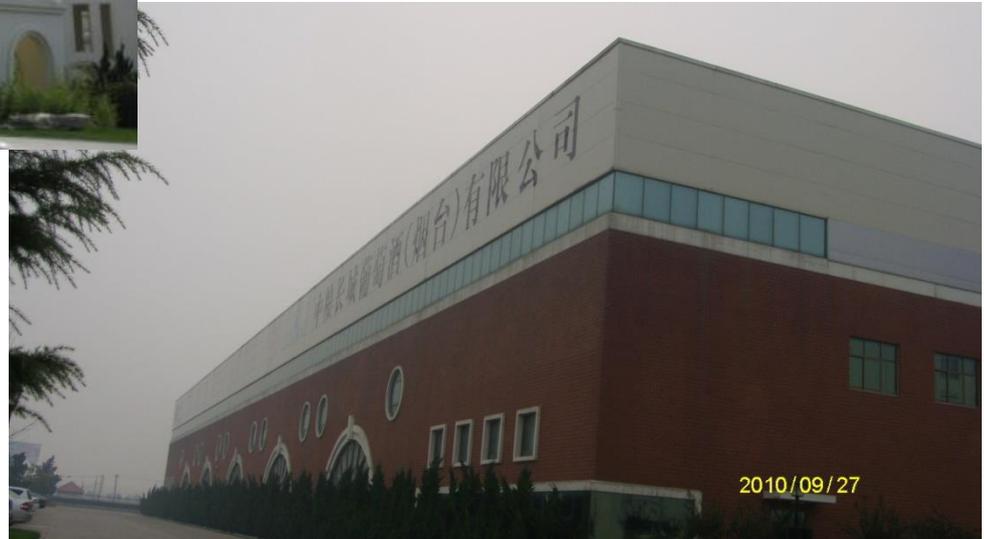
	만족 여부	의견 빈도	요인	세부 빈도
만족 정도	만족(6명) 비교적 만족 (3명)	(비교적) 만족 (13회)	전체적 긍정, 어려운 문제 없음 관리비용 합리, 소득 향상 관리체계완비, 계약대로 이행 회사가 농가 소득보장(특히재해시)	5 4 3 1
	불만족(1명)	(별로) 만족 않음 (3회)	소득이 낮고 관리비용이 불합리 문제해결방식과 관리체계미흡 (농약중독 등) 계약서 위반 및 지연체결 (포도원등급 무단 변경) 관리비용 지급의 지연	1 1 1 0

## 6. 마을활성화 사례



君頂酒庄 본관

長城葡萄酒公司 공장  
(中糧集團)



## 6. 마을활성화 사례



君頂酒庄 内外부

## 6. 마을활성화 사례



포도주 저장고  
및 전시관



## 6. 마을활성화 사례



각종 위락 및 편의시설



## 6. 마을활성화 사례



君頂酒庄 전경 및  
포도원 관리 현황



## 6. 마을활성화 사례



## 포도수확 후 납품 및 자동화 처리



## 6. 마을활성화 사례



君頂酒庄 기술원의  
농가기술지도



## 6. 마을활성화 사례



마을과 촌서기



이주농민과 아파트 내부 모습

# 6. 마을활성화 사례



## 포도따기 체험장 설치 및 포도원 경관 조성



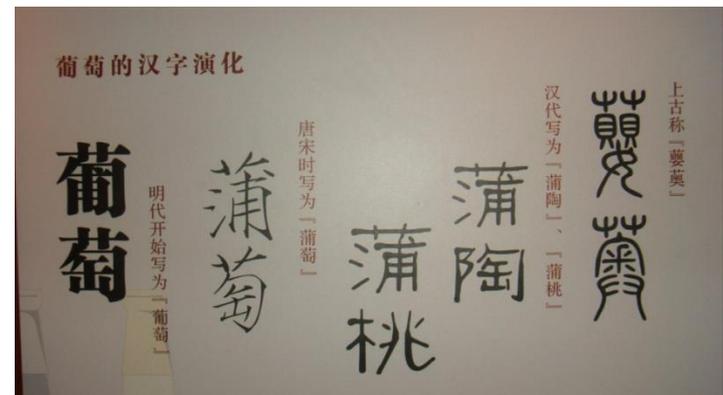
마을내 農家樂 운영

# 四. 기업 주도 지역활성화 사례: 張裕모 델

## 1. 張裕葡萄酒회사 개황



- 명칭: 烟台张裕集团有限公司
- 창립자: 張弼士(客家人)
- 창립년: 1892년(중국최초)
- 민영기업브랜드파워: 17위  
(2012년)



## 2. 張裕酒文化박물관: 최초 설립지



역사관

체험관



저장고

최대 오크통



### 3. 포도주의 거리



세계포도주거리



고급 카페

## 4. 張裕葡萄酒회사 현 본사: 생산지+관광지

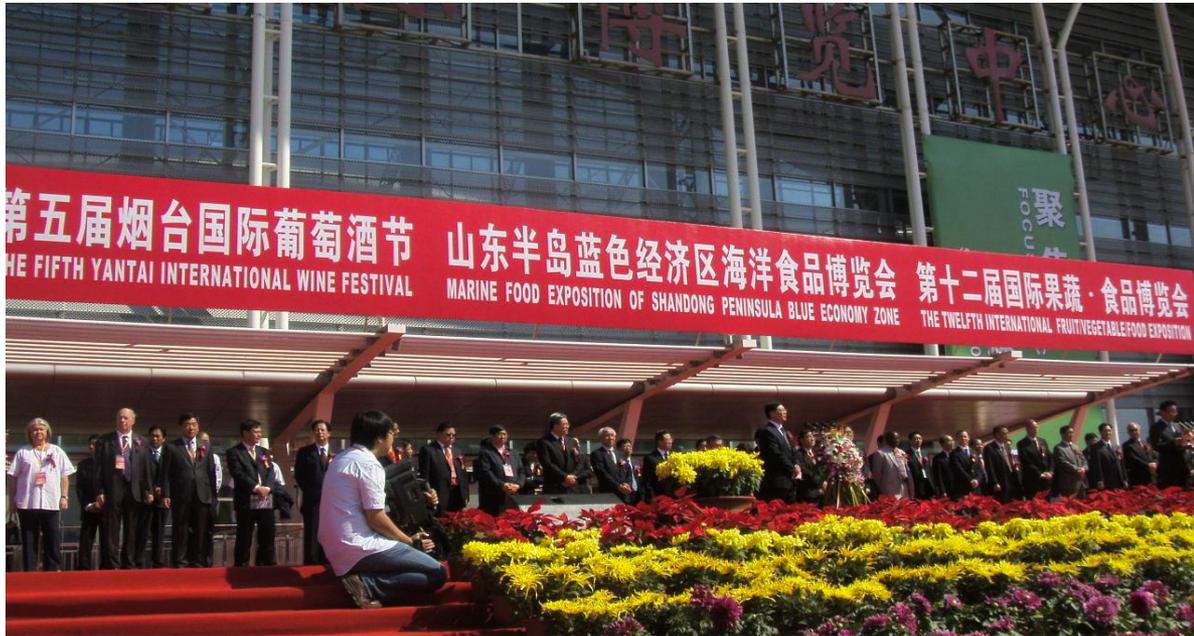


연태시 개발구 내 張裕葡萄酒COMPLEX(2002년 건설)





## 2. 연태(煙台)시: 연태포도주국제박람회 개최(매년 9월)



### 3. 봉래(蓬萊市)시: 지역브랜드 차별화



**포도와 포도주국 신설  
(전문인력 배치)**



**세계 7개 포도해안으로 선정**

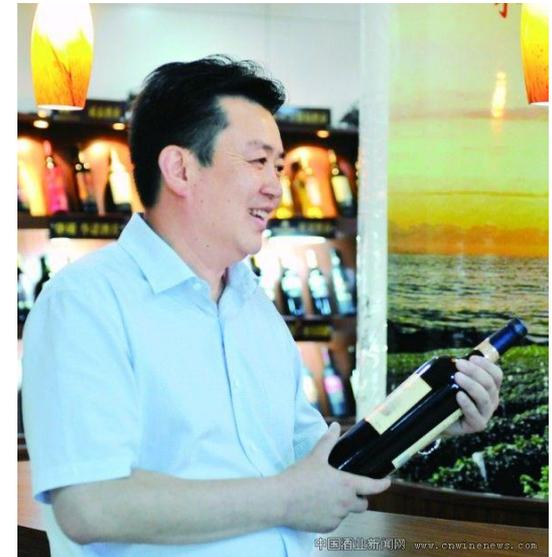
## 4. 봉래(蓬萊市)시: 기업유치와 관광자원 연계



**8신선이  
바다로  
떠난 봉래  
나루터**

**로스차일드가 와이너리 투자  
(Chateau Lafit)**

**중국국제포도주·발효주품평  
대회(VINALIES CHINA)  
영구 유치권 획득**





봉래시의  
와이너리





봉래시- 태안군간  
우호협력체결  
2015.10.29



# 六. 결론 및 전망

## 1. 기업과 농업인 합작의 긍정적 효과

- 기업의 투자에 소득 증대
- 농업인의 선진기술 습득
- 마을생활환경 개선 및 안정적 소득 획득
- 지방정부의 직간접적인 지원으로 지역산업클러스터 형성
- 정부의 관광문화자원과 연계한 다양한 활동 전개

## 2. 기업과 농업인 합작의 부정적 효과

- 정부의 기업 위주 산업화 진흥으로 기업으로 자금 집중
- 토지의 농기업 집중으로 인한 자율경작권 박탈
- 대농의 출현으로 위화감 조성
- 기업의 관리부실로 인한 농민 손실 위험 증가

### 3. 향후 전망

- 대규모 반조도포 방식은 점차 줄어들 전망
- 농민전업합작사 설립을 통한 농업인 협상력 증대
- 지역이미지 제고를 통한 유명브랜드 기업 유치 확대
- 지역브랜드 제고를 통한 지역경제 및 관광 활성화



君頂酒庄  
메인화면

경청해 주셔서 감사합니다.!!