

서 면 답 변 서

질의의원	이 만 재 의원	소 속	평 창 군 의 회
답 변 자	평 창 군 수 (농업경영과장)	일 자	질의 : 2002년 12월 06일 답변 : 2002년 12월 06일
회 의	제100회 평창군의회(정례회) 행정사무감사		
<p>【질의요지】</p> <p>○ 서울사무소 결산 및 대농민 홍보내역 제출</p>			
<p>【답변요지】</p> <p>○ 불임 참조</p>			

서울사무소 사업설명회 개최 상황

- 일 시 : 2002. 02. 19
- 장 소 : 농협중앙회군지부
- 참석인원 : 농협관련임직원 및 조합원
50명
- 자 료 : 붙임자료

서 울 사 무 소

평창군서울사무소 운영상황 및 향후계획

2023년 12월 28일

평창군서울사무소장 김민준

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원


평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

평창군서울사무소 직원

 평창군서울사무소

목 차

1. 설치 목적

2. 기본현황

3. 지금까지 추진경과

- 1) 월별 주요 추진사업 현황
- 2) 우리나라 농특산물 유통의 흐름

4. 지금까지 추진했던 주요사업 성과분석

- 1) 개미군단 사업
- 2) 직거래사업 직영팀 운영
- 3) 농업체험형 테마여행 추진
- 4) 도·농간 자매결연 추진
- 5) 대량소비처 개척

5. 현재 추진중인 주요사업 현황

- 1) 대규모 APT단지 직거래장터 운영
- 2) 농업체험형 테마여행 추진
- 3) 도·농간 자매결연 추진
- 4) 강원진품센터 농산물코너 운영

6. 예산현황

- 1) 2001년 예산집행 현황
- 2) 2002년 예산집행 현황
- 3) 2003년 필요예산

7. 향후 발전방향

- 1) 서울사무소의 상설기구화 추진
- 2) 대규모 APT단지 직거래장터 활성화
- 3) 기타 세부추진사업
- 4) 홍보활동 강화

평창군서울사무소 운영상황 및 향후계획

1. 설치목적

- 향후 농특산물 유통의 흐름 파악과 대처방법 모색
- 우리군 농특산물의 청정성과 환경농업에 의한 품질의 우수성과 고유한 상품성 홍보 등에 따른 차별화 추진
- 농특산물의 원활한 유통망 구축으로 농산물의 제값받기는 물론, 안정적인 판매망을 구축하여 농민들에게 일정수준의 소득 보장
- 대규모 APT 직거래장터 활성화로 농특산물 연중공급 및 『HAPPY700 솔내음평창 농특산물』에 대한 인지도 상승효과 기대
- 도·농 교류의 일환으로 자매결연을 통하여 계약재배, 공동구매 실시로 안정적인 생산과 판매, 소득을 보장하고 유통구조 개선으로 농산물의 안정화 이룩

2. 기본현황

- 운영기간 : 2000.10.16일부터~
- 소재지 : 서울특별시 영등포구 당산동1가 9-1번지
(사무실 65㎡, 창고 60㎡)
 - 사무실임대료 : 보증금 5,000천원에 월 1,400천원(2003.01월까지)
- 직원현황 : 2명(지방농업6급 박창운, 지방농업8급 지영진)
 - ※ 농협임시직 2명(2001.02월~2002.06월까지 근무)
- 직원숙소 : 서울특별시 관악구 신림5동 1449-13(2동)
(61㎡ 1동, 11㎡ 1동)
- 운영자원 : 1톤화물 1대
- 직원수당 지급내역
 - 직급업무추진비 : 1인 300천원(2002년부터 지급)
 - 출장비 : 1인 월 120천원(일비만 지급)

◆ 서울사무소 이전계획

- 효율적인 업무추진을 위하여 2003.02월부터 서울시 송파구 가락동으로 사무실 및 관사 이전 필요
- 이전에 따른 예산 추가확보 필요

3. 지금까지 추진경과

1) 월별 주요 추진사업 현황

월 별	추진 내용
2000년 10월	-서울사무소 파견(2명) ⇒ (주)페스투어 사무실 무상이용
11월	-주요활동계획 수립 등 농특산물 유통시장 분석조사 -농업체험형 테마여행 실시
12월	-유통시장흐름 조사보고 및 2001년 사업계획 보고 -개미군단 활용사업 시범운영(3개팀 18개APT단지) ⇒ (주)페스투어와 협력체제 구축
2001년 01월	- “감자팔아주기운동” 추진
02월	-평창군서울사무소 개설(농협직원 2명합류)
03월	-(주)페스투어 경영부실로 결별 -APT단지 농특산물 직거래 직영팀 운영계획 수립 -APT단지와 생산지 자매결연 추진
04월	-농특산물 직거래 직영팀 운영 -개미군단 활용사업 직접관리
08월	-농특산물 공동구매 추진
09월	-농업체험형 테마여행 추진
10월	-서울사무소 운영상황 보고
11월	-김장철 절임배추, 무, 양파 등 공동구매 추진
12월	-2002년 사업계획 보고
2002. 01월	-대규모 APT단지 직거래사업 추진 ⇒ 세부사항 따로붙임
04월	- “감자팔아주기운동” 추진
05월	-농업체험형 테마여행 추진
06월	-APT 직거래장터에 대관령원협을 통한 농산물 매일공급 추진
07월	-강원진품센타 농산물코너 운영

2) 우리나라 농특산물 유통의 흐름

가락동시장 중심의 유통망 형성	90년대 중반까지
------------------	-----------

- 최소 5~6단계에 이르는 복잡한 유통구조로서 각 단계별로 유통마진이 10~30%로 생산자와 소비자 사이의 가격격차가 커 농산물 유통구조의 근본적인 문제가 됨
- 산지 수집상, 중도매인, 식료품 잡화상 활성화

대형할인점 중심의 유통망 형성	90년대 후반
------------------	---------

- 공격적인 판매방식, 저가 대량공급, 타 상품판매를 위한 농특산물의 구색 맞추기용 매개상품 역할
- 대형유통업체 서틀버스운행 등으로가락동시장의 역할 축소 및 소규모도·소매상 몰락

가락시장-소매상-소비자로 이어지는 알뜰시장 활성화	현재
-----------------------------	----

- 중도매인의 역할이 축소되고 소매상이 가락동시장에서 직접 농산물을 구입하여 소비자에게 판매하는 틈새시장 활성화
- 대형유통업체 서틀버스 운행중단으로 더욱 활성화
- APT단지 부녀회와 연계하여 부녀회기금(1회 3만~10만원) 납부 후 정기적인 알뜰시장 개장
- 소규모 소매상의 연합체로 이루어진 상인 집단으로 이윤추구에 집착하여 소비자로부터 품질 및 원산지 시비 등으로 신뢰성을 잃어 가고 있음

생산자와 소비자가 직접 연결된 직거래장터 활성화 예상	향후
-------------------------------	----

- 생산자와 가격 투명화를 통한 안정적인 공급체계 구축 필요
- 생산자와 소비자간 상호 네트워크 구축으로 공동구매 또는 신뢰를 바탕으로 한 직거래장터 개발 필요
- 도·농간 자매결연 및 농업체험형 테마여행 실시 등으로 소비자 신뢰감 확보에 주력하여야 함

4. 지금까지 추진했던 주요사업 성과분석

1) 개미군단 사업

- 운영기간 : 2000.12월~ 2001.12월
- 운영 팀 : 3개팀 18개APT
- 판매실적 : 480백만원
- 문제점
 - 실시 초기는 정기장터로 소비자에게 인식시키는 기간이나, 겨울철 혹한기와 더불어 매출 극히 저조
 - 500세대 이상 대규모 APT단지에는 일반상인들로부터 년 5백만원 이상의 부녀회기금을 받고 매주 알뜰장터를 열고 있어 직거래장터 개설 곤란
 - 관내 농특산물의 안정적인 공급이 어려움과 관내 농특산물 생산시기의 한계로 다양한 품목의 구색에 한계
 - 판매원의 이윤을 보장하기 위해서 적정수준의 가격대를 유지해야 하기 때문에 직거래장터로서의 의미를 충분히 살리지 못함
 - 소규모의 장터 규모로서 대외경쟁력 저하
- ⇒ 개미군단 운영사업은 실패한 사업으로 판단
- 대처방안 : 직거래사업 직영팀 운영으로 대체

2) 직거래사업 직영팀 운영

- 운영기간 : 2001.04월~2002.04월까지(주 4~6회 운영)
- 운영대상 : APT단지 및 구청단위 직거래행사장
- 판매실적 : 337백만원
- 문제점
 - 농협직원 철수 및 직거래장터 주5일 참여로 타 업무추진 지남
 - 손실분 발생시 해결방안 없음(상품성 저하, 계량시 감모분 등)
 - 생산자 직접참여 및 자매결연 등으로 전환 발전시켜야 하나, 생산자의 미온적인 태도로 사업확대 어려움
- 대처방안 : 대규모APT단지 직거래사업팀 운영 ⇒ 현재 추진중

3) 농업체험형 테마여행 추진

- 운영횟수 : 연 2~3회
- 운영대상 : APT단지 부녀회원 및 주민
- 추진실적 : 18회 814명
- 행사내용
 - 농특산물 생산현장 견학, 지역축제 관람
 - 감자캐기, 산나물채취 등 농업체험행사 실시
 - 농특산물 공동구매 추진
(김장철 절임배추 6,000포기 6백만원, 건고추 10백만원)
- 문제점
 - 도시민의 적극적인 관심에도 표명에도 지역농업인의 참여율 저조
 - 농업체험형 테마여행을 통해 구축된 군의 이미지를 지속적인 유통확대로 연결시키지 못함
 - 예산부족으로 다양한 이벤트행사 준비 미흡과 참가자 부담금 과중
(지원-중식비 5,000원, 소요액-1인당 17,000원)
- 성과
 - 농업체험형 테마여행 이벤트실시 및 농특산물 생산현장 견학을 통하여 우리 농특산물에 대한 신뢰감 제고
 - 우리군에 대한 청정이미지 제고 및 향후 관광객 유치에 도움
 - 농특산물 공동구매 및 계약재배 기반 구축
 - 참가자 전원 매우 호의적 반응
- 대처방안
 - 테마여행이 농특산물 공동구매의 장이 되도록 발전
 - 테마여행시 생산지와 소비지의 자매결연 추진방안 마련
 - 생산자와 소비자의 만남의 자리가 되도록 유도

4) 도·농간 자매결연 추진

- 발전방향 : 자매결연 및 상호교류 확대를 통해 농특산물 계약재배 및 공동구매 현실화
- 결연대상 : APT단지와 농촌마을간, 새마을부녀회 등 단체간

○ 문제점

- APT단지 및 단체에서는 도·농교류를 활성화 하고자 자매결연을 원하고 있으나,
- 우리군내 마을단위나 생산자단체에서는 농업생산활동 이외의 부분에 많은 시간과 노력을 투자하여야 하기 때문에 미온적인 태도를 보임

○ 대책방안

- 농업인들의 참여의식 강화와 1회성 행사가 아닌 지속적인 교류가 이루어지도록 행정지도 철저

5) 대량소비처 개척

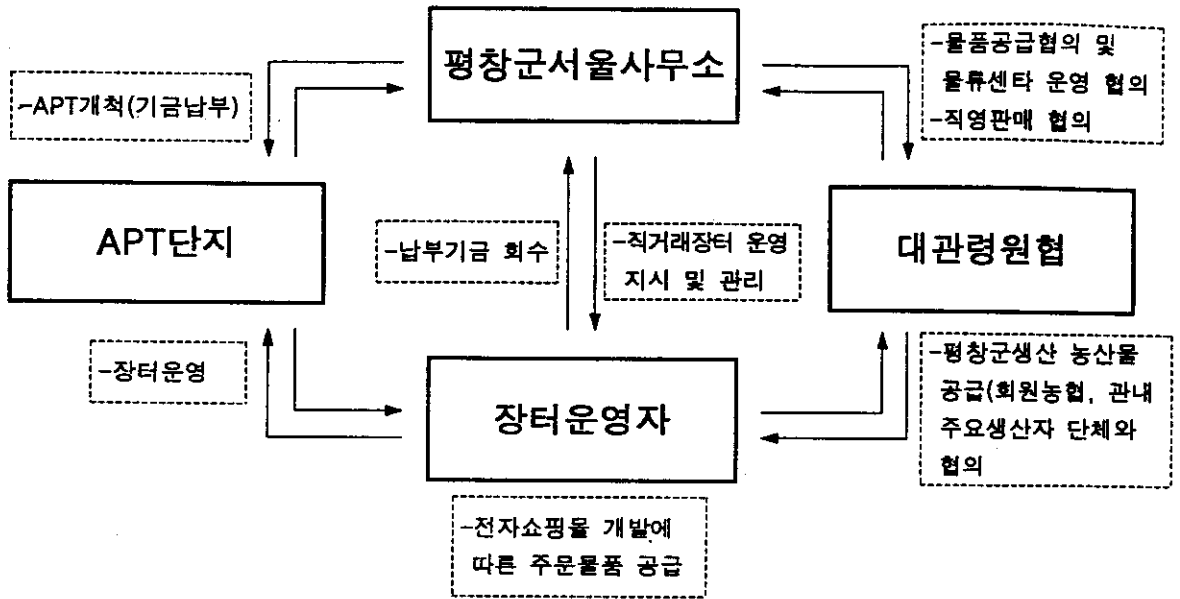
- 추진대상 : 대형 유통업체(백화점, 물류센터, 대형할인점 등)
- 운영실적(2002.06까지) : 1,335백만원
- 문제점 : 장기간 공급계약 요구에 따라 물량확보 문제
- 대책방안 : 대관령원협 등의 단체를 통한 계약재배와 공동출하 추진

5. 현재 추진중인 주요사업 현황

1) 대규모 APT단지 직거래장터 운영

- 추진기간 : 2001.10월~현재
- 운영대상 : 수도권 지역의 800세대 이상의 APT단지
- 판매실적(2002년 상반기) : 109회 308백만원(7개소)
 - 대관령원협을 통한 농산물 공급(2002.06월~현재까지) : 150백만원
- 문제점
 - 연중 원활한 농특산물 공급 및 APT단지 개척 및 관리, 참가기금 수급·납부 등 금전적 문제 발생 가능
- 대책방안
 - 계약직 공무원을 통한 업무처리와 대관령원협과의 업무협조를 통해 원활한 농특산물 공급
 - 장터운영자에 대한 지도 관리 철저

○ 대규모 APT단지 직거래장터 운영방식



2) 농업체험형 테마여행 추진

- 중점 추진기간 설정 : 2002.09.06~09.16까지
- 계획인원 : 500명
- 주요추진행사
 - “효석문화제”, “감자큰잔치” 행사 관람
 - 감자캐기 등 농업체험행사 실시

3) 도·농간 자매결연 추진

- 추진목표 : 8개마을
- 추진계획
 - 각 읍·면별 1개마을씩 자매결연 대상마을을 선정하여, APT단지와의 자매결연 우선 추진
 - 자매결연을 통한 상호방문 및 농업인이 참여하는 농특산물 직거래장터 운영 및 계약재배, 공동구매로 발전
 - 지속적인 지도와 관리를 통하여 도·농교류 활성화

4) 강원진품센타 농산물코너 운영

- 강원진품센타 : 강원도청에서 직영하는 농특산물 판매장으로서 2001년도에 서초구에 설치함
- 농산물코너 운영기간 : 2002.06월~현재
- 운영실적 : 18백만원
- 주요품목 : 유기농산물 및 각종 농산물
- 향후계획 : 강원도청에서 향후수도권 인근지역에 분점을 증설할 계획인 바, 서초 본점 농산물코너 운영을 계기로 지속 참가 계획

6. 예산현황

1) 2001년 예산집행 현황

- 직원숙소 전세금 : 100백만원(2003. 1.11까지)
- 사무실 및 창고 임대비 : 계약금 2백만원, 월 1,200천원(관리비 포함)
- 차량구입비 : 10백만원
- 농업체험형 테마여행 추진비 : 5백만원

2) 2002년 예산집행 현황

- 사무실 및 창고 임대비 : 계약금 5백만원, 월 1,400천원(관리비 포함)
- APT알뜰시장 임차료 : 70백만원 ⇒ 추진 중
- 농업체험테마여행 추진비 : 10백만원 ⇒ 추진 중
- 농특산물 홍보전단지·현수막 제작비 : 4백만원(1회추경 반영)
- 농특산물 포장용 비닐봉투, 쇼핑백 구입비 : 3백만원(1회추경 반영)

3) 2003년 필요예산

- 대규모 APT단지 직거래장터 추진 : 100백만원
- 농업체험형 테마여행 : 10백만원(10,000원×1,000명)
- 농특산물 홍보전단지 제작비 : 5백만원

- 「HAPPY700 솔내음평창 농특산물」 홍보비 : 100백만원(지하철·버스광고)
- 사무실(가락동) 및 저온창고(경기 하남시) 임차료 : 150백만원
- 직원숙소 임차료 : 200백만원(2동)
- 업무 보조인력 인건비 2명 : 20백만원
 - 전자상거래 추진시 주문·발주업무 담당직원, 강원진품센터 근무 여직원
- 업무추진비 : 월 500천원(법인카드화)

7. 향후 발전방향

1) 서울사무소의 상설기구화 추진

- 개편 안
 - 평창군서울사무소의 상설기구화(조례제정)
 - '나' 급 계약직 공무원 채용
 - ⇒ 현 체제 및 인원으로서는 이미 한계에 와 있음
 - ⇒ 기존 타 자치단체의 경우, 중앙부처와의 업무협약 활동을 통하여 예산확보에 실질적인 효과를 보고 있음
- 주요 추진업무
 - 대규모 APT단지 개척 및 관리(직거래장터 지도 관리)
 - 대형소비업체 판촉활동
 - 도·농교류 활성화를 통한 농특산물 계약재배 및 공동구매 추진
 - 적극적인 마케팅 활동을 통한 「HAPPY700 우리의 고향 평창」 홍보강화
 - 중앙부처 업무협약(예산확보 활동)
 - 수도권내 향우회 및 출향인사 동향관리
 - 해외수입 증대
- 향후 발전방향
 - 「평창군농산물유통공사」 개설
 - ⇒ 대관령원협 및 회원농협, 생산자단체와 협의(2005년 개설 목표)
 - 평창군 물류센터 운영 ⇒ 대관령원협 운영
 - (2004년 구축) ⇒ APT단지 직거래장터 취급품목 물류기지
 - ⇒ 전자쇼핑몰 구입상품 물류기지

2) 대규모 APT단지 직거래장터 활성화

- 농산물 유통시장 흐름
 - 백화점의 이미지 고급화 마케팅 활동에 따른 상류층 고정고객 확보
 - 대형할인점의 윈스톱 쇼핑의 편리성과 매력을 통한 고객 확보
 - APT단지내 알뜰장터를 통한 주민대상 농특산물 판매 활성화
(500세대 이상의 수도권외의 거의 모든 APT단지에서 알뜰장터 운영중)
- 추진계획
 - 현재 활성화 되고 있는 APT단지내 알뜰장터 개척을 통한 연중 평창군 농특산물 지속 공급
 - 대관령원협을 통한 농가 계약재배 추진 및 작부체계 개선 가능
 - APT주민을 대상으로 한 '농업체험형 테마여행' 을 지속 추진하는 등 도·농간 자매결연 체결, 농특산물 계약재배 및 공동구매로 발전
- 직거래장터 운영 목표
 - 2002년 하반기까지 20개소 확보
 - 2003년까지 30개소 확보
- 기대효과
 - 직거래장터 활성화에 따른 농산물 계약재배 가능
 - 농특산물의 연중공급 가능으로 작부체계 개선효과
(읍·면별 경쟁우위작목 : 따로붙임)
 - 실질적인 도·농교류 활성화 기대

3) 기타 세부추진사업

- 강원진품센터 농산물코너 운영
 - 분점 설치 시 우리군 우수 농특산물 공급 일원화 가능
- 대형소비처 개척
 - 대관령원협, 농협, 생산자단체 등과의 업무협조를 통하여 판촉활동 지속 추진
- APT단지 직거래장터와 연계하여 농업체험형 테마여행 지속 추진

4) 홍보활동 강화

- 공격적인 마케팅활동 필요성 대두

- 광고효과를 극대화하기 위한 방법으로 지하철 및 버스광고 실시
- 예산소요액
 - 지하철 차내 창문상단 광고 : 50백만원(100매 12개월)
 - 버스외부 광고 : 50백만원(20매 12개월)
- 기대효과
 - 다른 매체 광고비에 비하여 저렴한 예산으로 최대의 광고효과 기대
 - 인지도 상승효과 기대

대도시 대규모 APT직거래장터 개최 세부사항

권역별	장터개장장소	장터개장일	특기사항	비고
여의도	대교APT (580세대)	매주 월요일	인근지역에 삼부,수정,한양,장미,화랑,시범APT 단지가 있어 3,400세대를 대상으로 한 시장	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
서대문 문화촌	현대APT (770세대)	매주 화요일	인근에 벽산APT,제일,개나리,은성주택과 단독세대 등 2,800세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
안양시	한마음APT (1,050세대)	매주 수요일	인근에 진흥,장미,성도,은하APT 및 단독세대등 3,600세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
서대문 가좌	연희한양APT (780세대)	매주 수요일	인근에 현대,삼호APT 및 단독세대등 2,400세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
신트리	신트리2단지 (770세대)	매주 목요일	인근에 신트리 1,3,4단지 및 현대,목동10단지 등 4,300세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
인천 검단	동아APT (1,300세대)	매주 금요일	인근에 현대APT,영남탑스빌등 3,000여세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
분당 정자	동아2단지 (800세대)	매주 금요일	인근에 동아1단지,우성,한진 등 대규모APT단지가 밀집 5,000여세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
서대문 북안	유원하나APT (780세대)	매주 토요일	인근에 유원,진흥APT,단독세대 등 2,300세대의 주민대상	-1차농수산물 판매 (야채,건어물,과일,생선등)
강동 지역	농협 서울지역본부	매주 목요일	강동, 송파지역 10,000여세대를 겨냥한 농협직거래장터	-농협서울지역본부에서 주관
서초	강원진품센타	상시	인근에 유원,금호,삼익,한일,롯데캐슬리APT등 5,200세대의 주민거주(유기농산물 중점판매)	-강원도청에서 직영하는 매장임.
사당	동작구 팔도농산물	상시	동작대로변으로 인근에 태평백화점등 대형유통업체가 산재해 1일 1,500명 가량의 유동인구 대상(유기농산물 중점판매)	-동작구청에서 운영하는 매장임.

※ 매일 장터 개장체계 마련(금년말까지 20개 APT단지 확보로 매일 4개장터 개장 계획)

읍·면별 경쟁우위(중점개발) 작목

읍·면별	주요 생산 품 목	비 고
평 창	유기농쌀, 풋고추, 봄감자(5~6월 생산), 산초산머루, 김장배추, 김장무, 산나물, 참깨, 인삼(홍삼), 강낭콩, 고구마	
미 탄	건고추, 산나물, 버섯류, 들깨, 도라지, 옥수수, 유기농채소, 토종꿀, 인삼	
방 립	봄배추(6월생산), 여름감자(7월생산), 옥수수, 풋고추, 버섯류, 잡곡, 야콘, 자연수정란, 인삼	
대 화	옥수수, 건고추, 피망, 여름감자(7월생산), 잡곡, 양배추, 강낭콩, 풋고추, 인삼	
봉 평	메밀제품, 더덕, 산나물, 줄콩, 여름채소, 약초, 풋고추, 가을감자, 유기농채소	
용 평	여름채소, 토마토, 양배추, 메밀제품, 초가을감자(8~9월 생산), 돼지고기, 양봉꿀	
진 부	양파, 감자(10월생산), 건나물, 약초, 고랭지무우, 배추, 화훼, 줄콩, 인삼, 토종꿀, 돼지고기	
도 압	고랭지무우, 배추, 양파, 화훼, 씨감자, 대파, 유기농채소, 파프리카, 대관령한우	

※ 5월~11월(8개월)까지 분산생산 필요.