

濟州地域 地緣產業의 現場診斷과 育成方向*

高 載 乾**

목 차

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| I. 서 론 | IV. 제주지역 지연산업의 문제점과 육성 방안 |
| II. 지연산업의 개념, 형태 및 발전과정 | V. 결 론 |
| III. 제주 지연산업의 사례분석 | |

I. 序 論

地緣產業이라는 개념은 지역사회의 발전을 위한 중소기업의 역할에 관심을 가지면서 부상한 개념이다. 세계화, 지방화시대에 있어서 각 지방단체는 당해 지역의 기반산업을 육성함으로써 지역경제를 활성화시키려고 하고 있으며, 타지역으로부터의 기업유치 및 地緣產業의 발굴, 육성은 이러한 노력의 일환이라고 할 수 있다.

地緣產業이란 그 지역의 자원(자본, 노동, 기술 등)을 기초로 하여 생산과정에서 산지를 오랫동안 형성하고 그 지역의 독자성을 가진 특산품을 생산해서 그 지역에서 소비하거나 전국 내지 외국에 수출하는 산업이라고 할 수 있다."

이제 地緣產業이라고 하여도 완성품 산지가 있는가 하면 반제품 내지 중간제품형 산지도 있다. 또는 원재료의 경우에는 지역내에서 부존하는 자연자원과 원재료를 구하는 경우가 일반적이지만 산지에 따라서는 자연자원의 고갈에 의해 국내의 타지역으로부터 수입 또는 해외에서 수입하는 경우도 있는 것이다.

地緣產業체에서는 지역의 원자재를 활용하고 지역의 기술과 노동력을 기반으로 생산활동이 이루어 지므로 지역주민 소득증대에도 기여할뿐만 아니라 고용창출을 통해 지역경제의 활성화에 도움을 줄 수 있으며, 또한 중소기업의 육성과 함께 지역산업과 연계하여 성장발전함으로써 지역경제 활성화에 크게 기여할 수 있다.

제주지역에서의 地緣產業이라고 하면 대체로 토산품산업과 농수축산물의 가공업을 들 수 있다. 제주도의 토산품 산업은 소기업 내지 중소기업형태로 300여개의 품목에 대하여 90여개의 기업에서 운영되고 있다.

* 본 논문은 「IMF 체제하의 제주경제 활성화에 관한 세미나」(1998. 2. 18. 경제살리기 범도민운동 추진협의 회와 제주대학교 관광산업연구소의 공동주최)에서 발표했던 내용을 수정·보완한 것이다.

** 濟州大學校 經營學科 教授

1) 제II장 지연산업의 개념에서 상세히 서술함.

관광토산품점이나 특산품점에서 판매되는 상품의 절반이상(약 60%) 수준이 도외지역에서 공급되고 있는 실정이어서 토산품에 대한 제품개발과 제도가 중요한 과제로 등장하고 있다. 토산품 산업은 제주지역경제의 선도적인 산업인 관광산업의 성장과 함께 지속적인 성장 잠재력이 있는 분야이다.

앞으로 국내외 관광부문의 변화전망과 내도관광객의 유치시설을 바탕으로 내도관광객의 수요증가를 시계열분석에 의해 추정한 제주도 제2차 종합개발계획의 자료에 의하면, 2차 종합개발계획의 목표년도인 2001년에는 530만명의 관광객이 내도할 것으로 전망하고 있다. 그 중 내국인 관광객은 470만명, 외국인 관광객은 60만명으로 추정하고 있으며, 이 때 관광토산품의 시장규모는 2000억 이상이 될 것이라는 전망이다.

토산품산업의 활성화를 위하여 신제품개발, 디자인개발, 고유브랜드 개발, 판매촉진, 생산원가절감, 품질향상 등 개척해야할 과제가 산적해 있다.

한편 제주지역의 광공업은 상대적으로 원료조달이 용이하며 입지여건이 양호한 음식료품 제조업을 중심으로 명맥을 유지하여 왔으나 최근에는 건설관련 비금속광물 제조업비중이 늘어나면서 음식료품 제조업이 감소하고 있다.

농수산물가공업의 주류를 이루고 있는 음식료품제조업은 전체 제조업 생산금액의 40%이상을 차지하고 있으며, 1차산업과의 연계효과가 가장 큰 제조업으로서 일찍부터 갈감가공, 고구마 전분생산, 것갈, 우유제품 등을 중심으로 발전되어 왔다.

그러나 최근 미국산 오렌지 및 중국산 전분 당면 등 농산물의 수입확대에 따라 경쟁력이 약화되면서 폐업 또는 가동이 중단되는 업체가 발생하는 등 일부업종이 구조조정을 겪고 있다. 일본의 중소기업백서(1988년판)에 의하면 상황변화에 대한 일본중소기업의 응답비율은 ① 신제품개발(44.9%), ② 생산코스트의 삭감(32.6%), ③ 판매활동의 강화(31.6%), ④ 제품의 고급화(31.4%), ⑤ 다품종화(31.2%), ⑥ 정보수집활동의 강화(13.8%) 순이었다.

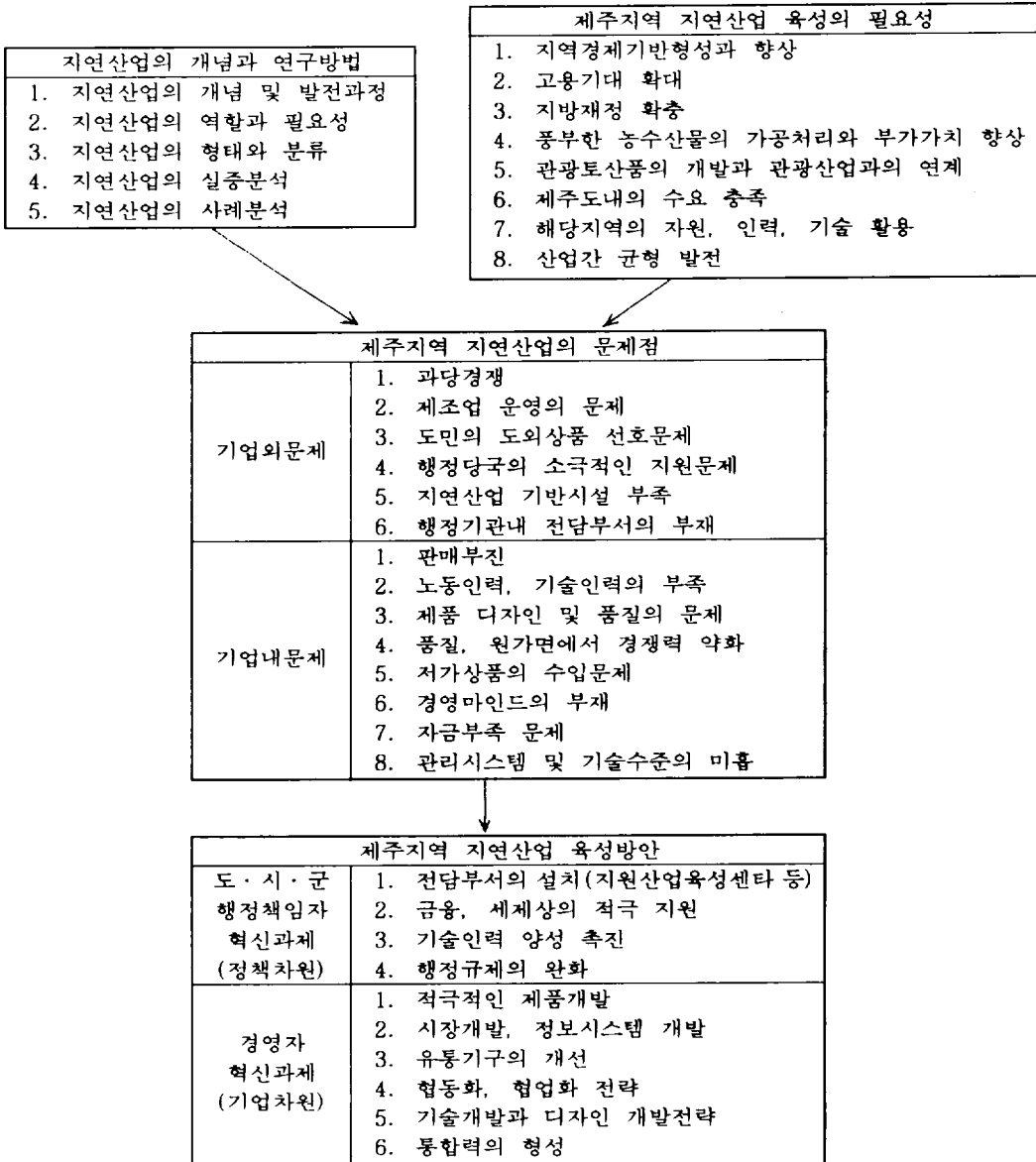
이제 세계화, 지방화시대의 변화에 대응하기 위하여 제주지역 地緣産業의 발전과 개발에 대하여 심도있게 연구할 때이다. 이들 地緣産業은 지역의 풍토 및 전통적인 문화 및 지역주민의 일상생활 및 소비와 깊은 관계가 있으며, 지역사회의 발전, 다양한 지역사회 형성에 중요한 역할을 하고 있다.

地緣産業은 지역주민에게 고용기회를 많이 제공하고 급여를 통한 지역사회 소득창출에 기여하고 있다. 이와함께 원자재의 현지조달을 통하여 지역내의 경제순환을 촉진시키고 있다. 地緣産業은 지역경제의 활성화와 지방재정확충에 기여할 수 있으며, 1차 2차 3차 산업과의 연계를 통하여 지역경제를 균형있게 발전시킬 수 있다.

이제까지의 地緣産業에 대한 연구로서는 산업전반적으로 또는 포괄적으로 연구되어 왔기 때문에 구체적인 연구가 이루어지지 않았고 개별기업에 대한 연구가 미흡하였다. 그리고 혁신적인 개선안이 제시되었을 경우에도 地緣産業관련 기업체에서는 경영혁신능력이 미흡하거나 기술, 재무, 인력 등의 여력이 영세하거나 부족하여 이를 수용할 수 없는 경우가 많았다. 그리고 행정관청에서도 융자알선 이외의 계속적이고 적극적인 행정지도가 미흡한 실정이었다. 더욱 중요한 문제점은 세계 각처에서 들어오는 地緣産業 제품과의 경쟁에서 가격, 품질면에서 경쟁력이 취약하다는 점이다. 이번 연구에서 地緣産業의 개별기업에 대한 경영실태, 생산, 재무, 판매실태를 조사하고 기초적인

진단을 통하여 地緣産業의 문제점이 무엇이며, 앞으로 어떠한 방향으로 개척하여 나갈 것인지에 대하여 초점을 맞추어 연구하고자 한다. 구체적으로 地緣産業과 관련된 유망중소기업, 전통중소기업 및 관광토산품산업 등에 대하여 연구한다. 연구방법으로는 2차자료를 통하여 현황을 파악하고 구체적인 현황과 문제점을 조사하기 위하여 앙케이트조사를 실시였으며, 개별기업의 사례연구를 통하여 이들 기업의 문제점을 파악하고 개선방안을 검토하였다. 연구내용의 절차와 방법은 <표1-1>에 나타나 있다.

<표1-1> 제주지역 地緣産業의 문제점과 육성 방안



Ⅱ. 地緣産業의 概念 및 形態

1. 地緣産業의 개념

地緣産業(residential industry) 또는 지장산업이란 우리나라에서는 아직 생소한 개념이다. 지장산업이란 용어는 일본에서 먼저 사용해 왔던 용어이기 때문에 일본의 예를 통하여 개념규정할 필요가 있다. 地緣産業과 유사한 용어로서는 지장산업, 지역산업, 전통산업 등이 있는데, 일정지역을 기반으로 하는 개념이라는 점에서 공통점을 지니고 있으나 그 특징과 속성에 대해서는 조금씩 다르게 느낄 수 있다.

山崎充은 지장산업의 특성을 다음과 같이 설명하고 있다.²⁾

- ① 특정의 지역에서 생산된 시기가 오래되고 전통있는 산지가 형성되어 있다.
- ② 특정의 지역에 동일업종의 중소기업이 지역적 기업집단을 형성해서 집중 입지하고 있다.
- ③ 생산 판매구조가 소위 사회적 분업체계를 특징으로 하고 있다.
- ④ 그 지역의 독특한 특산품을 생산하고 있다.
- ⑤ 시장을 넓게 전국과 해외에서 제품을 판매하고 있다.

清成忠男(1986)에 의하면³⁾ 지장산업은 산업의 하나의 유형이며, 그 역할의 범위는 중소기업에 속한다고 하였다. 지장산업이란 통상 산지를 형성하여 전국시장 내지는 외국시장을 향하여 소비재를 공급하는 산업이다. 이러한 지장산업은 원래 자원입지이며 그 지역의 자원과 노동력을 결합하여 지역적 독자성을 가지는 재화를 공급하게 되었다. 말하자면 특산품 공업이다. 그리고 지장산업에는 생산용구의 제조업이 포함되고 있었지만, 요즘에는 이들 제조업은 기계공업으로서 독자적인 입지전개가 이뤄지고 있기 때문에 그 존재형태가 소비재 제조업과는 다르다. 따라서 여기에서는 생산용의 제조업을 지장산업에서 제외시키고 있다.

杉岡碩氏は 지장산업의 특성을 다음과 같이 파악하고 있다.⁴⁾ 지장산업은 중소기업의 존립형태를 지역적인 관계로부터 추적하여 비내구 소비재의 특산품을 생산하는 독립적인 중소기업집단으로 그 제품은 전국시장 또는 해외시장을 대상으로 하여 외부경제효과에 의존하는 정도가 크다.

지장산업의 산지형성에는 원재료 자원의 부존, 노동력의 존재, 기능의 축적 등 여러 가지 특색이 있다. 여러 가지 업종이 산지에서 독특한 사회적 분업을 형성하고 있으며, 기술, 기능, 자본력, 노동력의 축적을 바탕으로 하여 뿌리깊은 존립기반을 형성하고 있다.

한편, 일본의 중소기업청에서는 앞의 경우보다는 상당히 넓은 개념으로 지장산업을 보고 있다.

2) 山崎充, 變わる地場産業, 日本經濟新聞社, 1974, p. 47.

3) 清成忠男, 中小企業讀本, 東洋經濟新聞社, 1986, pp. 121~122.

4) 杉岡碩夫編, 中小企業と地域主義, 日本評論社, 1973, pp. 25~26.

물론 주무관청으로써 地緣產業이 지역경제에 미치는 영향과 그에 따른 적극적인 육성의 필요성 때문에 의도적으로 광의의 개념규정이 필요한 것으로 짐작된다. 어쨌든 그것이 정부기관에 의한 공식적인 개념이란 관점에서는 주목할 필요가 있다. 따라서 1980년 실시된 지장산업종합조사를 위하여 규정된 지장산업의 개념을 정리해 보면 다음과 같다.⁵⁾

- ① 지장자본을 기초로한 중소기업이 일정지역에 집적되어
- ② 지역내에서 산출되는 산물을 주원료로, 그리고 축적된 경영자원(기술, 노동력, 자본 등)을 활용, 지역으로부터 移入된 원료를 부가하여
- ③ 이를 가공하는 기업으로서
- ④ 그 제품이 지역내 시장뿐만 아니라 지역외 시장에도 공급되는 산업으로
- ⑤ 여기에는 종래의 산지산업 및 전통산업이 모두 포함된다.

이와 같이 地緣產業의 개념에 대하여 학자들간에 약간의 견해차이가 있으나 일본의 학자들의 견해를 종합해 보면, 地緣產業이란 그 지역의 부존자원, 노동력, 자본, 기술 등을 이용하여 그 지역의 독자성을 가진 특산품을 생산하여 외부지역에 판매하는 산업을 말한다. 이러한 地緣產業은 생산과정에서는 사회적 분업체제를 가지고 전통적으로 기업집단인 산지를 형성하며, 공급면에서는 지역성, 수요면에서는 탈지역성을 가지며, 대체로 노동집약적이고 기능에 의존하며, 중소기업적 성격을 지닌 산업이라고 할 수 있다.

우리나라에서도 일본의 영향을 받아 地緣產業이라는 용어를 사용하고 있는 실정이며, 이와 유사한 용어로 지역특화산업이 있는데, 함의에 있어 地緣產業과 차이가 있다.

첫째, 전통성과 토착경영자본에 대하여 지역특화산업은 큰 의미를 두지 않고 있다. 따라서 유치기업이라도 다른 지역에 비해 당해 지역에 많은 기업들이 모여 산지를 형성하고 있으면 지역특화산업이 되는 것이다.

둘째, 지역특화산업이 하향적인 개발전략으로 인하여 능률성이 강조되면서 집적이익이나 외부경제에 대한 관심에서 부상한 개념이라면, 地緣產業은 상향적 개발전략 내지 지역주도적 경제활성화 전략의 대상이며 의도적으로 능률성이 고려되었다기 보다는 역사적으로-결국 장기적으로 기업들이 합리적인 입지선정에 의해 성립되지만-특색있는 산지가 형성된 것이다. 다시말하여 地緣產業이라는 용어가 더욱 주체성의 계기를 함축하고 있고 지역자원(원료, 노동력, 기술, 자본 등)을 강조하고 있으므로, 각 지방자치단체에서는 이 地緣產業을 중심으로 자발적인 지역경제 활성화에 주력하게 될 것이다.

박희정의 연구에 의하면⁶⁾ 地緣產業을 선정하는 기준은 다음과 같다.

5) 山口豫「國の地場産業振興對策」日本地域開發 センター刊「地域開發」1980. 7月★, 全炳宇, 地緣産業의 實態 및 그 育成方案에 관한 研究, 1981, 서울대학교 碩士學位論文, 再引用.
6) 朴熙正, 地緣産業의 育成方案에 관한 研究, 韓國地方行政研究院, 1989. pp. 14~15.

첫째, 그 지역에 옛날부터 있어 왔고, 그 고장을 특징짓는 산업일 것. 즉 전통성이 있는 것. 원재료, 기술, 수리 등 지역적 특성위에서 특산물을 생산하는 기업집단이 이 경우에 속하며 강화도 화문석, 담양 죽세품 등이 그것이다.

둘째, 시장이 탈지역적일 것. 생산품을 전국 내지 해외로 수출함으로써 당해 지역의 발전에 기여하는 기반산업으로서 대부분의 민예산업, 농수산물가공업이 이에 속한다.

셋째, 산지를 형성하고 있을 것 여기에 산지란 동종의 생산품을 만드는 사업체가 특정지역에 밀집되어 있는 것을 의미하지만 일본의 경우처럼 반드시 중소기업군일 필요는 없고 가내공업형 부업단지라 하더라도 일정지역에 밀집해 있으면 이를 산지로 본다.

넷째, 원료의 공급이 지역중심적일 것. 그러나 원재료가 부족하거나 고갈된 경우라도 경영자원을 이용하여 타지역으로부터 수입한 원료를 가공하는 것을 포함시킨다. 남원의 토기가 그 예이다.

다섯째, 대상업종은 특산물을 포함한 소비재산업이다. 보다 광의적으로 보면 일차산업이나 서비스업도 포함시킬 수 있겠지만, 여기에서는 제외한다. 그러나 이 모든 조건을 반드시 충족시킬 필요는 없고 기반산업적 성격이 강하고 그 지역을 특징짓는 산업이면 地緣産業대상에 포함시킬 수 있다.

지금까지 여러 학자들이 정의한 바를 정리해 보면, 그 지역의 자원(자본, 노동, 기술 등)을 기초로 하여 생산과정에서 산지를 오랫동안 형성하고 그 지역의 독자성을 가진 특산물을 생산해서 그 지역에서 소비하거나 전국 내지 외국에 수출하는 산업이라고 설명할 수 있겠다.

地緣産業은 매우 다양하다. 전통적인 재래산업에서 시작한 것도 있는가 하면, 현대적인 신흥산업도 있다. 다양한 地緣産業이 전국적으로 넓게 분포되어 있다. 더구나 地緣産業은 전체적으로 보면 다이나믹하게 변동하고 있는 산업이다. 큰 변화없이 계속하여 이어지는 것, 끊임없이 전환하면서도 계속이어지는 것, 그 역할이 끝나서 없어지는 것, 새로운 니즈가 생겨서 생성되는 것 등등 진실로 다양한 산업을 그 가운데 포함하고 있는 것이 地緣産業이다. 따라서 원래는 자원입지라고 하여도 경영자원이 어느 정도 축적되면 자연자원을 잘 활용하므로써 새로운 입지를 형성하는 地緣産業이 적지 않다. 또는 어떤 것은 원래는 지역의 소비자를 대상으로 하는 地緣産業인 것이 공급이 넘치는 제품을 타지역에 판매함으로써 또 다른 형태의 地緣産業으로 전개되는 것도 있다. 어쨌든 地緣産業의 존재형태는 소득수준의 상승과 더불어 점점 다양화되고 있다. 산업구조가 고도화한 경제에 있어서는 地緣産業은 충분히 존재하게 될 것이다.

2. 地緣産業의 形態

地緣産業은 산지의 형성과정, 입지와 역사적 형성방법에 따라 다양하게 분류할 수 있다.⁷⁾

7) 上平尾勳, 地場産業, (株)新評論, 1996, pp.12~20.

_____, 地場産業의 現狀と課題, 「日韓海峽圈における地場産業の相互交流促進 方案」に関する調査研究, 日韓海峽圈研究機關協議會, 1997, pp.2~6.

그러나 여기서는 산지의 형성과정에 따라 원료자원입지형, 기술입지형, 시장입지형으로 구분하여 구체적으로 살펴보기로 한다.

(1) 원료자원입지형, 자원활용형

원료자원의 존재에 입각하여 발전해 온 地緣産業이 적지 않다. 수산가공업, 목공가공업, 도자기 등은 그 지역에 양질의 원료가 풍부하다는 점에 기초를 둔다. 그 지역에 존재하는 원료나 자원을 가공함으로써 부가가치를 높이고자 하는 발상은 地緣産業 진흥의 기본이 된다. 이러한 방법으로는 ① 원료나 소재를 활용하는 방안 강구, ② 형태나 디자인의 개발, ③ 품질이나 기능 및 용도에 대한 활용 강구, ④ 납기단축을 위한 방안 연구, ⑤ 포장, 집꾸리기, 상품명 설정을 위한 노력 등이 있다.

식료품의 경우에는 '맛좋은 식품', '풍미가 좋은 상품', '품질 좋은 상품', '언제든지 안심하고 먹을 수 있는 것' 이어야 한다.

기능면에서도 '다목적으로 사용할 수 있는 상품', '편리한 상품', '효율성이 높은 상품', '즐길수 있는 상품', '취급이 간단한 상품', '보관하기 쉬운 상품', 등이 요구되고 있다. 즉 어떠한 목적을 달성하기 위하여 가장 효과적이고 편리한 수단이 되는 상품이 좋다. 도자기 등의 상품은 디자인의 좋고 나쁨에 따라 가격이나 판매에 큰 영향을 미친다.

제품은 용도만으로 생산되는 것은 아니다. 사람들의 감각에 호소하는 아름다움이 있어야 한다. 다시 말해서 실용성과 아름다움이라는 두가지 요구가 부합되어야 한다. 아름다움가운데 중요한 것은 디자인이다. 소비자가 상품을 선택하는데 있어서 용도에서 별 차이가 없다면, 디자인이 우수한 상품을 선택하게 된다. 디자인의 역할이 중요시되는 것은 생산품의 과잉속에서 다양화, 차별화를 시도하고자 할 때, 경비가 적게 들면서도 가장 효과적이기 때문이다. 동일한 소재를 사용하고 생산방법도 동일하면서 디자인을 변화시킴으로써 신상품 생산으로 평가받을 수 있기 때문이다.

(2) 기술입지형

오늘날의 地緣産業은 산업으로서 발전해오는 과정에서 일정한 생산기술, 판매기술, 경영기술을 축적하고 그것을 전개시킴으로써 성장하였다. 오랜 역사적 기술을 전승하고 그것을 기초로 하여 발전해온 산지, 혹은 비법의 전승에 의해 존재하고 있는 산지는 오늘날에 있어서도 그 수가 매우 많다. 명인의 작품에는 비법이 있으며, 그것을 연구하지 않으면 그 분야에서 제일이 될 수 없다. 그 비법의 전수는 엄격하여 인격을 갖춘 사람에게만 전수시켰기 때문에 경쟁조건이 되었던 것이다.

地緣産業의 발전을 위해서는 전통적인 기술의 전수뿐만 아니라 그 시대의 최신에 기술이나 다른 부문으로부터 우수한 기술의 도입, 동일부문에의 기술혁신에 의해 발달해 온 것도 적지 않다. 생산기

술, 판매 경영기술뿐만 아니라 신소재를 도입함으로써 기업이나 산지를 일신하였으며, 당시의 새로운 기술을 정착시키고 발전해온 것도 적지 않다.

(3) 시장입지형

원료의 존재가 산업의 발전을 결정한 것이 아니라 소비자 시장의 발달이 地緣産業의 발생과 전개를 결정한 것이다. 地緣産業의 발전과정에서 시장의 문제는 중요한 위치를 차지하였다. 생산자가 소규모로 분산되어 있으며, 시장까지의 거리가 먼 산지가 많았기 때문이다. 地緣産業은 양질의 원료자원이 풍부하며, 고유의 기술이 그 지역에 정착되고 판매시장도 안정되어 있는 조건하에 발달해 왔다. 그 가운데에서도 특히 판매시장의 안정이 유력한 산지발전의 조건이 되었다.

원격지 시장의 불리함을 극복한 것은 교통의 발달과 유력한 상인의 존재였다. 생산을 계통적으로 되풀이 하여도 그 생산품을 판매할 수 없다면 산지는 발전할 수 없다. 유력한 산지에는 우수한 상인이 있어서 산지의 리더로서 활약하였으며, 판매력이 있는 상인이 있는 산지는 착실히 성장해 왔다.

오늘날과 같이 불황이 지속되어 생산품이 과잉상태가 되면, 생산된 물건을 파는 것보다 잘 팔리는 물건을 생산하지 않으면 안된다. 이를 위해서는 생산자로부터의 진흥보다도 시장에서 바라본 산지진흥이 중요하게 되었다.

3. 地緣産業의 발전과정

우리나라에서 地緣産業은 가내수공업, 부업단지, 농공단지, 산지의 형태로 발전되고 있다. 일본의 경우에는 주로 산지의 형태로 존재하는 것에 비하여 발전수준이 낮으나 지역경제에 상당한 기여를 이룩하였다. 地緣産業은 지역의 특성과 전통에 따라 상이하고 유형이 각자 다르기 때문에 地緣産業이 발전하는 과정을 일률적으로 단정할 수는 없지만 성장과정별로 구분해 보면 형성기, 성장기, 성숙기로 나눌 수 있다.⁸⁾

<도 2-1 : 地緣産業의 발전과정>

형 성 기	성 장 기	성 숙 기	유 형
가내수공업	가내공업단지	산지형성	전통적 산지형성
임 가 공	공장제생산	산지형성	신흥형 산지형성

자료 : 朴熙正, 前掲書, p. 18.

8) 朴熙正, 前掲書, p. 18.

해당지역에서 생산되는 원료와 전통 기술을 이용하여 가내수공업 형태로 출발한 地緣産業은 시대상황에 따라 성장하거나 쇠퇴한다. 성장발전이 이루어지면 지명도가 높아지고 지속적인 수요가 형성되어 그 산업은 특화되고 동종의 상품을 생산하는 업체들이 모여 산지를 형성하게 된다. 이 과정에서 지역자본이 부족하면 공장제 생산으로 성장하지 못하고 부업단지의 형태로 남게되지만, 지역자본이 충분하거나 외부의 자금이 충당되는 경우에는 중소기업군을 형성하게 된다.

가장 성숙한 地緣産業은 산지를 형성하는 것으로 우리나라의 예를 들어보면 다음과 같다.

<표 2-1> 산업형성의 이념성

1	특정지역에서 산출되는 자원을 원료로 하여 독특한 산물을 공급하는 것. 원료가 고갈되어도 축적된 기술이 있어 적절한 대체품을 생산할 수 있는 경우에는 산지로 남을 수 있다. (자원입지형 특산품산지: 강화도 화문석, 남원 목기, 담양 죽세품 등)
2	초기에는 지역적인 수요에 부응하기 위하여 산지산업으로 성립하였으나 특정한 조건을 살려서 타지역 생산자와의 경쟁에서 생존하여 결과적으로 산지형성이 이루어진 경우 1) 대소비지에 입지하는 것을 이점으로 하는 경우 (시장입지형 일반토산품 산지와 특산물 산지: 이천도자기) . 2) 지역에 부존하는 원료와 자연조건에 따라서 독특한 지역산업이었던 것이 수요의 변화에 따라 전국시장으로 확대되는 경우 (농수산물 가공단지: 서산 어리굴젓, 순창 고추장 등) 3) 풍부한 노동력이 존재하여 다른 유력산지와 사회적 분업의 일부를 분담하여 독자의 지위를 형성하는 경우 (대도시 주변의 일반공산품산지: 화성 자동차부품)
3	전통적인 기원없이 처음부터 의식적으로 새로운 목적에 입각하여 산지 형성을 이루는 경우 1) 종래의 산업이 경제환경의 변화에 따라 다른 산업으로 업종전환을 하는 경우(예: 목공예산업에서 운동용품 산업으로 업종전환하는 경우) 2) 새롭게 집단적으로 신산지를 형성하는 경우(대도시 주변 농공단지 등)

자료: 上揭書, p. 19.

Ⅲ. 濟州地域 地緣産業의 事例分析

1. 各社의 事例

(1) 광덕수지회사의 사례

1977년 2월에 문을 열었던 광덕수지회사는 수지제품인 “오봉”을 만드는 일로부터 시작했다. 10여년 동안 수지제품을 위주로 생산 판매해 오다가 1988년 이후부터 주력생산품이 “오봉”에서 “돌시계”

로 바뀌게 되었다. 수지제품의 시장이 한계에 부딪혔을 때 돌시계 생산이 시작되었다.

돌시계 제품의 탄생은 1988년도 돌시계 제품이 도내 토산품 경진대회에서 최우수상을 취득하게 되었는데 그것이 계기가 되어 상품화에 성공하기에 이르렀다.

처음에는 이 돌시계 출품자는 기술을 투자하고 광덕수지회사는 전액 100% 투자를 하면서 合作회사 형태가 되었으며 돌시계가 토산품업계의 시장에서 성공적으로 시장에 인기있는 상품으로 입성하게 되었다.

그 이후 이 돌시계 생산은 매년 20~30% 증가추세를 나타내고 있으며 처음에 5~6개의 제품에 불과했던 돌시계 제품의 종류가 15개의 종류로 증가되었으며 매출액도 월 3000만원을 훨씬 넘어서고 있다.

그래서 주력상품도 돌시계가 이 회사의 80%이상을 점유하게 되었다.

돌시계는 지하 3Km에서 분출된 제주도의 천연 화산석으로 만들었다. 이 화산석의 학명도 현무암으로서 제주도 부존 자원의 약90%를 형성하고 있다.

제주도의 가장 대표적인 이 화산석에 현대의 실용적인 상품의 기능 가치와 품위 그리고 디자인을 접목시킨 것이 돌시계 제품이라고 할 수 있다.

신비한 화산석을 기본 소재로 사용한 것 이외에도 시계의 분자판을 진주 조개를 정성껏 가공하여 부착하였고 기타 장식들은 한국 고유의 전통미를 나타내었다.

화산석의 안전성을 고려하여 내장 케이스를 스티로폴 박스를 사용하였고 외장 케이스도 산뜻한 칼라인쇄와 휴대가 간편하게 손잡이를 부착하였다.

돌시계 제품의 또 하나의 특징은 고급시계로서의 실용적 기능과 관광지에서의 기념물, 그리고 고급품위의 장식효과를 나타낼 수 있는 특징을 지니고 있다.

돌시계 제품의 생산공정은 전 과정이 기계화되고 있으나 곡선을 나타내는 부분에서는 기계가공외에 사람의 손으로 끝손질을 해야 하기 때문에 설계 및 디자인 한 모습 그대로 만들어 내는데 다소의 어려움이 있는 것이다. 또한 그만큼 설계, 디자인 및 직접 제조하는 작업자의 능력의 수준이 높아야 한다.

90년 초기에 비해 3배에 가까운 15개 종류의 돌시계 제품을 만들고 있어서 종류가 다양해 졌으나, 어느 일정기간에 판매실적을 기준으로 하여 판매실적이 일정기준에 미달한 제품은 생산을 중단하고 있다.

그리고 돌시계 제품의 원 부자재 중에서 조개부품은 금년부터는 사용하지 않고 사출기로 만들어진 재료를 쓰고 있어서 부품의 대체성 자재를 개발하였으며, 이에 따라 원가절감에도 상당히 공헌하였다.

본 돌시계 제품의 경우에도 비수기에는 판매실적이 훨씬 낮기 때문에 성수기에 비축되었던 잉여자

금을 유연성있게 사용하여 운영비나 인건비 지출에 크게 곤란을 겪지 않고 있다.

판매방식은 대체로 토산품점에 납품하고 있는바, 토산품 점에서는 납품가의 3~4배를 받고 팔고 있는 실정이어서 소비자들은 가격이 비싸다는 평을 하고 있다.

현재 공예협동조합에서는 공급가에다 70%를 플러스하여 가격을 책정하고 있으며 관광토산품협의회에서는 공급가에다 100% 증가한 것을 판매가격으로 책정하고 있어서 가격차이가 나고 있으나, 가격이 싼 상점에서 돌시계 제품의 판매가 증가하고 있다.

앞으로 돌시계 제품은 돌 중심의 재료 외에 나무재료를 돌과 잘 어울리도록 배합하여 예술성을 느낄 수 있는 제품을 구상하고 있다. 그리고 돌 작품은 마무리 작업이 거의 손으로 이뤄지고 있어서 제작시간이 많이 걸리고 있는 실정이어서 손작업이 덜 들어갈 수 있는 기계공구의 시장을 탐색하여 구하려고 하고 있다. 그리고 90년대 초에 출시했던 제품들은 구식화 되었기 때문에 일년에 2~3개의 제품이 신제품 내지는 개선된 제품으로 충당되고 있다. 구좌읍 행원리에 위치한 광덕수지회사는 대부분 제주 시에서 출퇴근하고 있으며 회사 통근버스를 이용하여 통근하고 있으며 종업원이 학교에 다니는 경우에는 일찍 학교에 갈 수 있도록 충분히 배려를 해 주고 있다.

(2) (주)아라개발의 사례

제주 석분을 이용한 토산품과 제주석 건축, 토목용 자재를 생산해 내는 업체가 (주) 아라개발이다.

이 회사는 1991년 9월 20일에 설립되었으며 93년도에는 제주도 제23회 공예품 경진대회에서 최우수상을 수상할 만큼 우수한 토산품을 만들어내는 회사이다.

부지 3500평, 700평의 건물에 절삭기, 연마기 등 돌을 처리하는 기계가 거의 완벽하게 설치되어 있으며 25억 정도의 투자가 이뤄졌다고 한다.

이 회사 조직으로는 사장님 밑에 부장 1인, 차장 2인의 관리자가 생산 1, 2와 영업, 총무, 공무부서를 관리하는 형태로 조직관리가 이뤄지고 있으며, 종업원 30명(조선족 연수생 2명 포함)에 의해 운영되고 있다. 월 2억 정도의 매출을 이룰 정도여서 규모가 적지 않은 중소기업이라고 할 수 있다.

생산된 제주석 제품은 도내 수요에 거의 충당되고 있으며 도외 5% 정도 반출되고 일본에도 근년에 들어 다소수출 되고 있다.

(주) 아라개발에서는 제주설화에 나오는 주인공을 주제로 만들어 토산품의 특징이 제주 이미지화 하는데 크게 공헌하고 있다.

설문대할망, 영등할망, 삼등할망, 오찰방 등의 토산품이 그것이다.

설문대할망과 영등할망의 설화를 간단히 소개하면 다음과 같다.

설문대할망은 키가 아주 크고 힘이 센 여신이다. 흙을 파서 삼으로 일곱 번 던진 것이 한라산이 되었으며 할머니가 신고 다니던 나막신에서 떨어진 흙덩어리들이 한라산 주변에 많은 작은 산들이 되었다고 한다. 설문대할망은 한라산을 배개산고 누우시면 다리는 제주시 앞바다에 있는 관탈섬에 걸쳐졌다고 하고 성산일출봉은 할머니가 접시불을 컸던 등잔이라고 전해 오는 제주 섬을 만든 거대한 여신이다.

그리고 영등할망은 “동국여지승람”의 기록에 따르면 영등신은 음력 2월 초하루 강남 천자국 또는 의늬박이 섬에서 제주도로 들어와 섬의 바닷가를 돌면서 미역, 전복, 소라씨 등을 뿌려 해녀들이 생업을 풍요롭게 해 주신 후 2월 보름에 우도를 거쳐 본국으로 돌아가는 것으로 전해지는 신이며 영등신을 칭송하는 행사(무형문화재 71호)가 매년 음력 2월에 열린다.

건축용 자재를 자르다 보면 석분이 저절로 나오게 되는데 대부분 폐기물로 처리된다. (주) 아라개밭의 김석훈 사장님은 폐기물로 나오는 석분을 활용하여 설문대할망, 영등할망 및 오찰방 등의 이미지를 제품화하여 토산품을 개발하였다.

이와 같이 설화의 이미지를 토산품으로 개발하는데 2년여의 시간과 2억원 이상의 개발자금이 투입되었다.

처음에 자료수집팀, 디자인 팀을 두고 생산시설을 하여 시장에 나오는데 까지 걸린 기간이 2년의 시간이 요하게 되었다.

판매 및 유통은 토산품점을 활용하고 있으며, 토산품제품으로 개발된 것을 대형화하여 얼마전 개관된 제주 교육 박물관 야외시장에 전시되어 있으며 제주시 봉개동 진입로 부근의 관광객들이 많이 오가는 감귤농장 등에도 전시되어 있다. 특히 신성컨트리 클럽내 석공사를 시공한 아라개밭은 대형 건물 공사부터도 이미 높은 기술력을 인정받은 상태이다. 여기에서도 토산품 이미지를 살려서 대형건물 공사에 반영하였는데 미적 감각을 충분히 느끼게 하고 있다.

또한 (주) 아라개발에서는 제주석(현무암)을 이용하여 제주석 건축 및 토목용 자재, 조정시설 자재, 조각, 토산품 등을 주로 생산하고 시공하여 자연의 중후함을 건축에 반영하고 있다. 그 동안 제주도 중문관광센터 및 관광단지 인도, 중문 해변 산책로, 중문 C.C. 주차장, 제주국제공항, 문예회관 야외스탠드, 제주 시범 레포츠 공원, 여미지 식물원 진입로 등 (주) 아라개발의 손길이 안 닿은 곳이 없을 정도이다.

제주도는 지역 여건상 돌문화가 어느 지역보다 뛰어나고 시공력 또한 우수한 편이다. 제주석은 검은색으로 중후한 감이 있고 다른 색상과 조화를 잘 이뤄서 자연환경을 최대한 살리는 장점을 갖고 있다.

제주석 70%에다 화강석 30%의 배합이 된다면 미적 감각이 뛰어난 건축물이 될 수 있다.

석공예 산업도 3D 업종이 되어서 종업원들은 제주산업에서 중간정도의 대우를 받고 있고 상여금

250%를 받고 있으나, 이직율이 적은 대신 처음에 숙달된 기술자가 되기까지는 人力조달상에 애로점이 많이 있다.

앞으로 생산의 효율을 높이기 위하여 기계를 공동으로 사용하는 협업화 또는 재료조달을 공동으로 하는 협동화가 이뤄져서 토산품 원가가 저렴하게 생산할 수 있도록 노력하여야 할 것이다.

(3) 배랭이 민예사의 사례

배랭이 민예사는 제주도에서는 석공예 분야에서는 명장으로 널리 알려진 장공익 선생이 직접 운영하는 석공예 산업의 본산이다.

이 회사가 공식적으로 설립되기는 '83년도부터이지만 개인적으로 사업을 시작한 것은 50년도 후반기부터였다.

장공익 선생은 처음부터 석공예만 한 것이 아니라 돌하루방 외에 자개제품, 정동제품, 말총제품, 석각제품, 도자기제품 등 다뤄보지 않은 제품이 없을 정도로 다양하게 기술을 연마하여왔다. 어느 분야에서도 만족하지 않고 어느 정도 숙련이 되면 다른 사람들에게 기술을 전수해주고 자신은 또 다른 분야를 개척하여 나갔다.

지금은 주로 석공예 분야만을 중심으로 제품을 만들고 있다.

지금 6000여명 부지에 돌하루방(大型, 中型, 小型), 해너상, 정냥, 동물류 등 석제품을 만들고 있으며 1년 매출액이 대략 4천만원 정도가 되고 있다.

돌하루방인 경우 大型, 中型만 만들고 있으며 小型은 주로 기술을 전수받은 두 아드님이 종업원으로 같이 있으면서 제작하고 있다. 대부분이 주문에 의해 생산하고 있지만 고객들이 원형 돌하루방을 무시하고 "예쁜 돌하루방(?)"을 주문하는 경우가 많다고 한다. 그래서 고객의 취향을 너무 무시해도 안되기 때문에 조금씩 원형에 어긋나는 돌하루방이 생산되고 있다는 것을 안타깝게 느낀다고 한다.

돌하루방은 지역에 따라 모관형(제주시 중심), 정이형(서귀포중심), 대정형(모슬포중심)이 있다. 모관형은 눈동자가 원형이고 머리모양은 타원형인, 우리가 흔히 보고있는 형태의 돌하루방이고 21개 형태가 있다. 정이형 돌하루방은 머리가 뾰족하고 눈동자가 가느다랗게 된 모습인데 12개의 형태가 있다. 그리고 대정형 돌하루방은 눈이 쌍꺼플인 것이 특징이며 12개의 형태가 있다.

과학관 돌하루방, 교육박물관 돌하루방, 한림공원 돌하루방, 중문관광단지 입구 돌하루방소공원(50기), 하이얏트호텔 입구 돌하루방 등 大型, 中型 돌하루방의 70% 이상이 장공익 선생의 작품이라고 할 수 있다.

삼방굴사 불상, 고산성당, 한림성당 마리아 상도 장선생의 작품이다.

이제까지 60여명의 수제자가 배출되어 산업현장에 나갔으나 석공예 산업의 사양화로 인해 이 기술을 발휘해서 직업으로 살고 있는 사람은 많지 않다고 한다.

앞으로 석공예 산업에 있어서의 문제는 석제품을 만들 석재료(현무암)의 채굴 문제이다. 大型, 中型 돌하루방은 지하에서 꺼낸 돌을 가지고 제품을 만들고 있는데 채굴하는 비용의 증가로 인해 석재료 값이 상승할 우려가 있는 것이다.

大型 석제품은 육지부에 출하되기도 하고 외국에 수출하기도 하지만 원재료 값이 비싸지면 그것도 쉬운 일은 아닐 것이다.

왜냐하면 원재료 값이 올라간다고 해서 석제품 가격을 그것에 맞추어 올릴 수는 없기 때문이다. 20여년간 변동이 없었던 석제품 판매 가격이 요즘에야 소폭 상승하고 있는 것은 바람직한 현상으로 받아드려지고 있다.

석공예품을 가지고 공원화를 추진하는 것이 제주 이미지를 잘 나타낼 수 있고 관광자원으로서도 관광객들에게 인상깊은 공원이 될 수 있다고 장선생은 강조하고 있다.

설문대할망, 영등할망, 김녕사굴 등 제주도를 중심으로 하는 설화가 많다. 이러한 전통적이고 아름다운 전설들을 中心으로 석제품을 만들어서 잘 조합하면 멋있는 공원이 될 것이고 또한 제주 관광자원이 될 것이라는 것이다.

현재 배랭이 민예사에는 장공익 선생이 작품을 구상하고 제작하고 전시하고 있는 곳이지만 석공예품 공원화 계획을 한 단계 한 단계 실천해 나가는 과정이라고 할 수 있다.

사실 여기에 전시된 제품이 매우 다양하다. 김녕 뱀굴에서 뱀을 공격하는 장군상을 만들어 놓은 석공예품, 여러 가지 형태의 돌하루방, 누어있는 형상의 노인형상, 여러 가지 동물형상, 매우 커다란 형태의 영등할망, 굴속 깊숙이 있는 불상 등 하루에 5~6백명 정도 관광객이 來訪할 정도로 매일 붐비고 있는 곳이 배랭이 민예사 현장이다.

장선생은 항상 제주도적인 석제품 구상에 몰두해 있다. 전통적인 제주관습, 농부들의 옛모습, 전설상의 인물구상 등을 계속하여 구상하고 있다.

그리고 원형을 찾는 것이 또한 장선생의 할 일이라고 강조하고 있다. 돌하루방의 모습도 조금씩 변질되어 가고있지만, 여러 가지 형태의 석제품이 순수한 제주도 것에서부터 육지의 것 내지는 현대적인 것으로 변화 변질되어 가는 듯한 느낌을 갖게 되는 것이 섭섭하다고 한다.

석제품의 디자인과 생산이 현대적인 것으로 유연성 있게 변화되어 가는 것을 막을 수는 없겠지만, 제주의 전통적이고 순수한 이미지를 보존하면서 현대화를 추진하는 것이 바람직하다.

(4) 띠 특산단지의 사례

띠제품 특산단지는 조천읍 함덕리 1249번지에 위치하며, 공장부지 280평, 건물 50평의 공장건물에서 84년도에 부업단지로 지정되어 띠부채, 띠모자, 띠지갑과 쥘털을 이용한 관광토산품을 생산하고 있는 업체이다. 상시 종업원 7명과 6호의 농가가 참여하여 연간 1억 5천만원의 매출액을 올리고

있다. 전국 공예품 경진대회 및 제주지역 공예품 경진대회 최우수상(1991), 동상(1989), 특선(1984), 입선(10회) 등의 수상 경력이 있다.

1997년 제주지역 컨소시엄 참여를 통해 신서란 염색에 관한 기술을 개발하고 있으며, 핸드백, 지갑 등에서 계속적인 신제품 개발과 기술 및 Know-How를 축적하고 있다. 띠특산단지의 대표로 있는 고천우 사장님은 그 동안 이 특산단지 사업을 성공적으로 추진하여 농업발전에 기여한 공이 인정되어 84년 농수산부장관상을 수상하기도 했으며, 그동안 여러 가지 의장 특허를 내고 신제품 개발에 심혈을 기울여 왔다. 그동안 띠 특산단지에서 주재료로 쓰이는 띠는 옛날부터 제주도에서는 비바람을 방지하기 위하여 초가지붕을 덮고 활용하던 띠라는 야생초를 가지고 특허청으로부터 특허를 받고, 이제는 현대문명에 밀려 거의 사용되지 않는 부존자원을 가지고 제품을 생산하고 있다. 처음에는 15호 농가가 참여하여 띠제품을 만들었지만 지금은 6호 농가만이 참여하는 조직으로 축소되었다. 그 동안 계속하여 좋은 상품들을 많이 개발하고 제주도를 찾아오는 내외 관광객들에게 자연의 향기를 느낄 수 있는 토산품을 제공하는 것이다.

회원들의 구성은 재료구입에만 관여하는 회원, 반제품만을 만드는 회원 또는 완전제품을 생산하는 회원 등으로 구분하여 참여하고 있다.

제품의 종류는 그다지 변화가 없지만 실용면, 디자인면이나 세련 정도는 처음보다 훨씬 발전되어 있어서 매출이 해마다 조금씩 증가되고 있다. 판매는 주로 각 토산품점에서 행해지고 있으며 최근에 문을 연 탐라관광농원에서도 판매하고 있다.

여기 띠 특산 단지에서 만든 제품의 특징은 다음과 같다.

- ① 아산에 자라는 다년생 야생초로서 원료구입이 용이하므로 대량생산이 가능하다.
- ② 자연적인 감각을 손으로 느낄 수 있다.
- ③ 오목볼록한 제품특성으로 인하여 지압효과가 있다.
- ④ 때가 덜 타고 땀이 배지 않아 좋다.
- ⑤ 제품의 내구성이 강하다.

그러나 이러한 띠 재료와 제품의 좋은 특성이 있음에도 불구하고 고급화, 다양화의 새로운 유행에 맞추어 나가기 위해서는 디자인, 연색, 생산에 있어서 많은 애로점이 노출되고 있어서 신서란으로 재료의 혁신을 개척하고 있다.

이 띠 특산단지의 고천우 사장님은 기존 재료인 띠 제품외에 신서란을 이용한 제품을 개발하고 있으며, 지금 시작품(試作品)들이 거의 다 완성된 상태에서 내년부터는 시장에서 선 보일 수 있다고 한다.

이 신서란은 옛날부터 제주도에서는 집집마다 울타리안에 많이 재배하여 햇빛에 말린 후 가공처리 하여 새끼를 꼬아서 짚신이나 방석들을 만들어서 여러 가지 생활용품으로 활용하던 야생초이다.

이 재료로 지갑세트, 모자, 팬꽃이, 매듭 등을 만들 계획이다. 여기에 부자재로는 제주에서 생산되는 갈천이 주로 사용된다.

신서란 제품들이 생산판매가 원활하게 이루어진다면 농외 소득 자원으로서는 각광받게 될 것임에 틀림이 없다.

신서란 제품의 특징으로서 신서란(신사라)을 가공처리하여 새끼를 꼬아서 직기를 이용하여 원단을 만듦으로써 땀이 배지 않아 좋으며 때가 덜 타고 짜임이 오목볼록하므로 손지갑으로 활용할 때는 지압효과가 있고 신서란 재료의 특징이 내구성이 강하므로 그 제품의 수명이 오래갈 수 있다.

띠 특산단지에서는 기존 띠를 이용한 띠제품에 대해서도 정성을 다하여 제품의 생산과 판매에 집중하고 있지만 이제 다시 “신서란”이라는 새로운 재료를 개발하여 만드는 신제품의 생산에 열과성을 다하여 노력을 경주하고 있다.

(5) 정우식품의 사례

제주시 노형동 2200번지에 위치한 정우식품은 제주에서만 생산되는 오미자차, 시로미차, 당유자차라는 한라산의 오염되지 않은 순수한 자연에서 자생하는 열매에 양질의 천연벌꿀을 배합하여 장기간 숙성시킨 후 고농축 원액을 추출하는 민간전래의 전통제조비법을 사용하여 빚어진다.

부친을 제주에서 오랫동안 간호하던 이 회사 설립자인 최영범사장은 피를 맑게 하고 혈압에 좋은 차로 마시는 오미자를 착안하고 완전한 상품으로 만들기 시작하면서 연구 개발한 것이 오늘의 정우식품이다.

이 회사에서는 오미자, 당유자 등을 도내 농가들과 계약재배, UR타결로 깊은 시름에 빠져있는 농가들에게 대체 작목개발에 대한 희망을 심어준은 물론 소득증대에도 한목하고 있다.

현재 정우가 제조하고 있는 차들은 맛과 향기가 뛰어나 뿐 아니라 건강식품으로서 각광을 받고 있다.

시고, 달고, 맵고, 쓰고, 짠 다섯 가지의 맛을 갖고 있는 영약인 오미자차는 흑오미자를 주원료로 하여 전통비법으로 천연벌꿀을 배합하여 3~6개월간 장기저온으로 숙성시켜 제조되는 흑오미자의 맛과 향을 그대로 보존하고 있으며 약용식물로서의 효능도 그대로 지니고 있는 자연건강식품이다.

이 회사는 제주도를 대표할 수 있는 특산물로서 개발하여 91년도 10월에 회사를 설립 총 10억원을 투자하여 부지 5백45평과 건평 1백10평 규모의 공장을 세우고 생산시설을 완전히 자동화하여 월 27만병의 생산능력을 갖추고 있다. 그리고 원료확보를 위해 농가 계약재배외에도 4천5백평 정도의 토지에 재배관리하고 있다. 3년전부터는 일본, 서울 등지에서 열린 각종 특산품전시 출품, 제주차의 이미지를 높였으며, 관광호텔, 관공서, 정부투자기관과 직거래, 도약의 발판을 마련하였다. 95년도부터 연간 10억원 이상의 매출로 해마다 판매실적이 증가되고 있다. 그리고 정우식품은 95년 6월경에

전국 처음으로 식품업체로서는 「GD 마크」 획득과 최근 통산부가 주최한 제11회 우수산업 디자인 상품전에 한라명차 황실시리즈를 출품해 한국고유 조형상으로 문화체육 장관상을 수상하였다.

이렇듯 제주 오미자차의 인기도가 상승하자 일본의 모업체가 오미자차의 전량을 주문자 상표부착 방식으로 수입하겠다는 방식으로 제의를 해왔으나 최사장은 자기 상표를 고집하여 이를 거절한 바 있다.

2~3년 이내에 안정적인 원료확보를 위해 계약재배 농가 및 직영재배를 확대하고 유통단계를 축소하여 원가비율을 낮추어 경쟁력을 높이려고 하고 있다.

그리고 대일시장 개척 및 신제품생산 등을 통해 제주를 대표하는 종합식품회사로 발돋움하는 것이 이 회사의 나아갈 방향이며 머지않은 장래에 이루어질 것이라 기대해본다.

(6) 제주민속식품의 사례

정영모 사장님은 96년 1월 1일에 제주민속식품회사를 건립하여 핥엿을 시작하였다. 핥엿이 민속관 광상품으로 등장하게 된 것은 제주민속식품이 제주도에서는 처음으로 핥엿 제조과정을 기계화하여 전통의 맛을 잇기로 하여 생산을 시작하게 된 것이 계기가 되었다.

핥엿의 제조과정은 우선 물과 찹쌀을 3대 1의 비율로 2시간 가량 끓인 후 섭씨 50℃까지 온도를 낮춘다. 여기에 맥아를 첨가, 약 4시간 가량 당화과정을 거친다. 당화된 찹쌀물을 원심분리기를 통과시켜 찌꺼기를 걸러내는 착즙공정이 다음 과정이다.

핥엿은 찜 20% + 찹쌀 60% + 맥아 20%의 구성으로 이뤄졌다. 전체 핥엿의 20% 정도를 차지하는 찜은 고온에서 찌 후 뼈를 발라내 육수는 육수대로, 살코기는 살코기대로 준비해 놓는다. 착즙까지 마친 후 30℃로 유지된 찹쌀물에 찜고기와 육수를 넣고 24시간 정성스레 다려야 핥엿이 탄생된다.

정사장님은 전통 핥엿의 제품을 기계화하여 생산하는 기술을 개발하려고 1년이상 연구과정을 거친 후 기계시설을 설치하여 핥엿을 만들기 시작하였다.

쌀의 온도는 몇 도를 유지하여야 하는지, 맥아의 발효시간은 몇 시간이어야 하는지 등 눈집작과 손대중으로도 깊은 맛을 내던 전통적인 제조과정을 대량생산의 제조공정으로 표준화하기 위하여 많은 재료가 허비되었으며 그 기간도 1년 이상이 걸렸다. 대량으로 엿을 다리기 위한 각종 기계 등도 기준으로 삼을 만한 것들이 없어 발로 뛰어다니며 직접 제조과정에 관여해야만 했다.

이곳은 생산규모와 과정만 기계화했을 뿐 모든 전통의 방법을 고수하고 있다.

현재 공장부지는 1000여평, 160평의 공장시설을 갖추고 6명의 종업원이 1일 150개(1200gr 기준)를 생산하고 있다. 복군에서 4억 융자대금까지 합해서 9억 6천만원이 투입되었다.

1년 중에 여름(6, 7, 8월)에는 잘 안 팔리는 계절이고 그 외의 기간에는 비교적 판매는 순조로운

편이다.

판매 및 유통경로로서는 농협, 각 토산품점, 공항판매점, 여미지 식물원과 그 외의 관광지 판매점에서 판매되고 있다.

관광토산품의 거래시 일정한 리베이트를 관광관련 기관에게 지불하는 토산품점에서는 판매마진이 낮다는 이유로 핑엿을 거래하지 않고 있다. 왜냐하면 관광토산품의 판매가격이 일반적으로 생산공급가격의 3배 정도를 판매가격으로 형성되는 경우가 일반적인데, 핑엿의 판매가격은 1200gr 기준으로 생산가격이 15,000원, 판매가격은 26,000원 정도로 형성되고 있다. 단 600gr 기준은 8,000원이 생산가격인데 판매가격은 15,000원이 되고 있다. 마진율을 어느 정도 더 높이면 판매량이 증가될 것은 확실한 일이겠지만 장기적으로 볼 때 지금의 판매가격을 유지하는 것이 소비자들을 오랫동안 확보할 수 있다고 정사장님은 확신하고 있다.

동의보감, 본초강목 및 식의 심경에 의하면 꿩고기의 좋은 점은 다음과 같다.

- ① 간을 보(補)하고 눈을 맑게 한다.
- ② 몸의 氣力을 높이고 설사를 멎게 한다.
- ③ 당뇨의 식이요법인 양질의 단백질 공급원으로 가장 적합하다.
- ④ 육질이 연하고 소화가 잘되어서 어린이, 노약자, 수험생에게 특히 유익하다.
- ⑤ 근육세포를 윤택하게 하여 피부노화를 방지한다.
- ⑥ 다른 고기보다 단백질과 인이 많고, 고혈압, 심장병, 동맥경화 등을 막아주는 오메가3 지방산이 많아 성인병을 예방한다.

핑엿을 만들어서 파는 과정에서 문제점들은 다음과 같다.

첫째, 판매가격은 거의 일정한데 핑엿을 만드는데 들어가는 핑 값이나 찹쌀 값이 올라가고 있다는 것이다.

1년 전에는 핑 한 마리에 7천원 내지 8천원 하던 것이 지금은 한 마리당 12,000원이나 되고 있다.

그리고 찹쌀도 가마당 18만원에서 25만원으로 올랐다.

둘째, 전술한 바와 같이 토산품 판매대금의 일정 리베이트를 관광관련기관에 지불하는 토산품점에서 핑엿의 마진폭이 작다는 이유로 핑엿의 거래를 꺼리고 있다는 것이다.

지금 거의 2년이 되어가는 이곳에는 하루 관광객이 300여명 이곳을 찾아서 핑엿 생산과정을 직접보고 시식도 해보고 구입하는 경우도 흔하다.

앞으로 많은 소비자들이 핑엿의 효능을 잘 인식하게 되고 널리 홍보가 되어간다면 제주민속식품의 앞날은 밝을 것이다. 그렇게 됨으로써 우리 제주도의 농가에서는 핑 사육을 통하여 얻을 수 있는 농가 소득에도 크게 공헌할 수 있을 것이다.

(7) (주)제다의 사례

북제주군 한림읍 금릉 농공단지에 들어선 (주)濟多是 제주산 농산물을 주원료로 각종 가공식품들을 생산하는 企業이다. 지난 94년 12월 「東興寒天」으로 출발한 뒤 96년 9월부터 제주바다의 약자인 「제다」로 회사명을 바꾸어 청정해역 제품의 이미지를 분리 부각시키고 있다.

(주) 제다는 전통음식인 묵을 만드는 원리를 이용해 한천과 감귤, 호박 등 제주산 농산물만을 이용해 젤리와 잼을 제조·판매함으로써 수입개방에 대비한 감귤소비 및 국민건강증진에 기여하고 있다.

금릉농공단지에 예산 20억여원을 투자해 건평 4백여평의 생산공장을 건립하고 지난 95년부터 한천(우뭇가사리)을 이용하고 과육을 그대로 넣어 밀감젤리와 은은한 풍미가 살아있는 커피젤리, 맑고 청정한 구좌산 당근을 원료로한 당근젤리, 건강식품으로 인기가 높은 호박젤리, 밀감잼 등을 만들어 제주산 농산물의 대외경쟁력을 높이고 있다.

밀감 특유의 맛과 한천의 맛을 그대로 살리기 위해 저온 살균처리로 만들어진 밀감젤리는 영양소가 파괴되지 않은 채 보존되고 있어 건강 유지에 큰 효과가 있는 것으로 분석되고 있다.

또한 밀감젤리 외에 호박, 당근 젤리에도 칼슘성분과 철분성분 등이 들어있어 건강식품으로 알려지고 있다.

밀감젤리는 외관상 이물질로 보기 쉬운 내외피를 완전 제거하여 순수한 제주밀감 썩(SAC) 50%에 GEL화제와 천연향을 첨가하여 만들었다.

일반적으로 젤리는 물이 발생하고 이수현상을 성분함량을 조절하여 방지하였고 산과 당 그리고 향이 조화를 이루어 밀감과 또다른 맛을 즐길 수 있다. 젤리는 일정한 형태의 모양과 투명하고 표면에 윤이 나며 soft하여 먹는 촉감이 좋아서 저칼로리 식품으로 건강식에 좋다.

제품은 완전 밀봉하여 살균하였으며 상온에서 일년간 보관이 가능하며 차게하여 먹으면 맛이 더 좋다.

(주) 제다의 제주산 원료로 만든 젤리가 신선하고 건강식에 좋다는 소식이 알려지면서 도내외 학교에서도 이 제품을 급식용으로 공급해 달라는 주문이 쇄도하고 있다.

지난해부터 점심식사후 디저트로 밀감젤리를 급식으로 학생들에게 제공하는 곳만도 남광, 신광, 제주동, 노형, 삼성, 제주남, 인화, 한천, 제주서, 아라, 제주북, 신제주, 화북, 제주교대부속 초등학교 등 도내에 모두 14개교이다. 도내여러기관과 도외 여러 학교 등에서 주문이 이어지고 있다.

커피젤리는 고려당 제과점에 OEM으로 판매되고 있다.

지난 2월 「제다」관계자가 이들 젤리제품을 大阪지역에 선보인 결과 在日동포들 사이에서도 호응이

높아서 일본시장 개척의 가능성을 높여주고 있다.

(주) 제다는 깨끗한 제조환경하에서 최신 완전자동화 시설로 위생가공을 통해 신선하고 맛있는 밀감젤리 생산 등 감귤과 당근 소비에 앞장서 제주산 농산물의 경쟁력 향상에 기여한 공로로 지난해 5월 북제주군이 주최한 내고장 생산제품 품평회에서 최우수상과 상금을 받는 영광을 받기도 했다.

「제다」는 젤리제품외에도 올 하반기부터는 감귤식초와 해풍건조 단무지 제품을 새로 개발, 시판에 나설 예정이다. 이들 신제품은 독일의 세계적으로 권위가 있는 식품회사인 프랑스社와 제주대학교 연구팀이 공동으로 개발한 것이다.

이들 신제품은 음식문화가 발달한 일본에서도 접할 수 없는 제주 고유의 맛과 영향을 지니고 있어 국내외에 걸쳐 인기있는 상품이 될 것으로 기대하고 있다.

(8) 선인장 마을 회사의 사례

선인장의 열매와 줄기를 원료로하는 음료, 잼 및 과립차 등을 생산하고 있는 곳이 선인장 마을 회사이다.

1996년 2월 5일에 북제주군 금릉리에 공장을 세워서 시제품 영업허가를 받고 같은 해 6월 19일에 개업을 하였으며 300평 부지에 100여평의 생산시설을 하여 상시종업원 6명 임시직 4명으로 연간 100톤을 생산하고 있다. 이 회사의 제품은 청차, 선인장 과립차 등을 생산하여 제주지역 70개의 토산품점과 서울 지역의 백화점에 납품하여 96년도 후기부터는 월 매출액이 삼천만원 이상이 되고 있다. 한림은 월령리 지역이 국내에서 유일한 자생지인 손바닥 선인장은 열매가 한방 등에서 널리 쓰이게 되면서 주민 재배면적이 크게 늘어났다. 선인장 열매 가격도 Kg당 3천원에서 최근에는 2배나 올랐다.

선인장은 다육식물로서 섬유질도 다량함유하고 있으며 칼로리가 많고 독이 전혀 없어 공복에 잎 또는 열매를 갈아 마시면 변비치료와 이뇨작용과 장기운동 촉진 그리고 식욕증진 효과가 있는 것으로 한국 식품개발연구원이 보고 한 바 있다.

이제 북제주군에서는 제주도 특산품화를 위한 선인장 가공식품 개발사업의 일환으로 91년부터 월령리에 재배시험토를 설치하여 현재 22헥타아르의 조성사업을 실시하고 있으며 93년도에 선인장을 이용한 잼, 젤리, 술, 피클, 분말 등 7종의 가공실증실험을 거친 후 95년도에 한국식품개발연구원에 식품개발용역을 의뢰했다.

이에 동 연구원에서는 잼, 젤리, 과립차, 캔디, 구미, 음료 등 열매를 이용한 품종 6종과 수용성 다당, 비누, 빵, 국수 등 잎을 이용한 품목 4종을 개발하였고 선인장의 열매로 적색색소를 추출 보존하는 방법과 잎으로부터 다당류를 추출하는 방법, 선인장 착즙을 함유한 비누 제조방법, 과즙제

조 방법 등을 연구해 개발 공정에 따른 특허를 출원하기도 했다.

이처럼 선인장 제품의 우수성을 착안한 북제주군에서는 95년도에 내고장 새기술 개발사업으로 가공공장 설립을 추진하여 이루어진 것이 “선인장 마을” 회사이다.

선인장 가공식품은 이미 남아메리카와 日本의 후쿠오카 지방에서 지역의 고유특산품으로 자리잡고 있는데 일본인 경우 후쿠오카의 미야자키현에 있는 선인장 농원에서는 10종의 가공식품이 절찬리에 시판되고 있으며 20여 가지 이상의 패스트푸드가 판매되고 있으나 우리나라에서는 지금까지 이에 대한 연구가 거의 없는 실정이다.

제주도에서 생산된 선인장 열매는 선인장 가공품으로 출하되고 이외에도 과실주용이나 사이다에 타는 믹스용으로 육지부에 출하되고 있다. 또한 선인장 비누제조용으로 OEM으로 출하되고 있다.

“선인장 마을”에서는 청차 및 과립차 외에 지금 「선인장 국수」를 생산하기 위한 공장을 준비하고 있다. 일본에는 오래전부터 선인장 국수 제품을 生産하여 시판되고 있다.

서울 천연물과학연구소에서는 약리를, 한국식품개발연구원에서는 식품개발을, 북군 농촌지도소에서는 재배를 연구하도록 위탁하고 있는데 머지않아 선인장 가공품의 약효, 식품 개발 및 재배를 위한 체계적이고 실증적인 방법들이 나타날 것이다.

북제주군 농촌지도소에서는 앞으로 선인장 제품이 다양화 되고 판로망이 개척되면 선인장 재배지에 직영으로 선인장 공원을 조성하여 관광이벤트적인 효과를 높일 방침이다.

또한 직영판매장을 개설하여 원료와 제품의 안정공급으로 부가가치를 창출하며 농가소득증대에도 큰 몫을 할 것으로 기대되고 있다.

이처럼 선인장 가공식품의 적극적인 개발은 최근 수입개방과 오렌지 수입개방으로 감귤산업이 위협받고 있는 상태에서 경쟁력 있는 대체작물로 각광받을 것으로 보인다. 선인장은 경작이 쉽고 다른 작물에 비해 단가가 매우 낮은 것이 이점이다.

최근에 들어서 제주지역에서는 유사한 선인장 가공업체가 4개나 생겨나서 경쟁관계에 있지만 不良한 선인장 가공식품이 시판된다면 장래에는 선인장 제품의 이미지가 나빠질 우려가 있다.

오랫동안 연구한 끝에 성장되어가는 선인장 제품을 지역의 귀한 토산품(식료품)으로 성장할 수 있도록 노력하여야 할 것이다.

2. 사례연구기업의 문제점 및 혁신내용

사례연구 기업의 특징, 문제점 및 혁신 내용을 알기 쉽게 하기 위하여 <표 3-1>과 같이 표시한다.

〈표 3-1〉 사례연구 기업의 문제점 및 혁신내용

회사명 (대표자)	기업형태 (업종)	주요 제품명	종업원수 (매출액)	문 제 점	혁 신 내 용
① 광덕 수지 (전승년)	개인회사 (토산품업)	오봉, 돌시 계 등 15종	10명 (3000만원 /월 이상)	1) 제품가격의 비싸 다는 평가를 받음(토 산품점에서 생산 공 급가의 3-4배를 받 음.) 2) 곡선부분의 생산 작업이 사람의 손에 의존하고 있음. 3) 디자인 개선이 필 요함.	1) 디자인 혁신에 의해 돌과 나무의 조합에 의한 제2의 돌시계 디자인. 2) 일년에 3-4개의 신제 품을 개발. 3) 내장케이스를 시계의 안 전을 위해 스티로폴 박스 를 사용하고 있으 며 외장 케이도 개선 함.
② 아라개발 (김석훈)	주식회사 (토산품업)	석분을 이 용한 설문 대 할망 및 석재, 건축자재	30명 (2억/월 정도)	1) 기술인력, 노동 인 력 조달이 곤란 2) 수요가 대부분 도 내에 한정되어 있음	1) 설화이미지의 제품개 발을 계속추진하여 이미 지개발에 성공적임. 2) 제주석을 이용한 제 주석 건축 및 토목용 자 재를 제조하기 위하여 기계설비를 거의 완벽하 게 설치함. 3) 비교적 소형의 토산 품을 기관건물, 골프장 에 부착 시키는 형태로 건축 미관 을 고려하고 있음.
③ 배랭이 민예사 (장공익)	개인회사 (토산품업)	돌하루방 (대형, 중 형, 소형)	7명 (4천만원/ 년 정도)	1) 원형을 무시한 돌 하루방 생산 2) 돌하루방을 만들 석재료 채굴문제 3) 석제품의 지속적인 저가격 문제 4) 전통을 지키는 것 과 현대적인 것과의 조화문제	1) 돌하루방의 원형을 찾는데 노력 집중 2) 석공예품이 중심이 되는 공원화 실현노력 3) 하루에 5-6백명 정도 의 관광객 유치
④ 띠특산 단지 (고천우)	개인회사 (토산품업)	띠지갑, 띠부채, 띠 팬꽃 이, 핏털 지갑	7명 (1억5천만 원/년)	1) 고급화 및 디자인 에 유연성이 약하다. 2) 참여능가가 축소 됨.	1) 판매망 확대 2) 재료혁신 계획

회사명 (대표자)	기업형태 (업종)	주요 제품명	종업원수 (매출액)	문 제 점	혁 신 내 용
⑤ 정우식품 (최영범)	개인회사 (농산가공 업)	오미자차, 시로미차, 당유자차 등	8명 (10억원/년)	1) 원료확보 문제 2) 원가절감 문제	1) GD마크획득 2) 우수산업디자인 상품 전에 문화 체육부 장관 상수상
⑥ 제주민속 식품회사 (정영모)	개인회사 (농축산가 공업)	핑 엿	6명 (2천만원/ 월 정도)	1) 주원료인 핑값 및 참쌀가격의 상승 2) 계절적인 수요 3) 판매마진이 낮기 때문에 리베이트를 일정액 주는 토산품 점이나 유통업에는 납품하지 않고 있음.	1) 먹기 좋은 핑엿을 기 계화로 생산하는데 성공 2) 소비자를 위하여 판 매마진을 낮게 책정함 3) 하루 300여명의 관광 객이 직접 생산현장을 견학하고 핑엿을 구입하 고 있음
⑦ (주) 제다 (방태순)	주식회사 (농산가공업)	감귤젤리와 잼, 커피 젤리 등	9명 (약5억/년)	1) 밀감젤리 주원료를 공급하는 관련기업의 철수	1) 생산의 자동화 2) 점심후 디저트로 제 주시내 초등학교 중심으 로 판촉성공 3) 커피젤리는 서울 고 려당제과점에 OEM으로 납품하고 있음
⑧ 선인장 마을 (김성대)	개인회사 (농산가공업)	선인장의 열 매와 줄기를 원료로하는 제품-꿀, 차, 비누, 국수 등)	10명 (3천만원/ 월)	1) 회사경영의 역사 짧음 2) 제품홍보 부족 3) 선인장가공업체가 4개나 설립되어 과 당경이 발생	1) 선인장산업을 감귤 대체산업으로 개발하고 있음 2) 선인장비누, 선인장, 국수 등 다양한 제품 개 발에 열중 3) 건강식품에 대한 이 미지 부각에 열심

IV. 濟州地域 地緣産業의 문제점과 육성 방안

1. 제주지역 地緣産業의 문제점

제주지역 지연산업의 문제점을 기업내적 문제와 기업외적 문제로 구분하여 항목 중심으로 서술하였
다.

1) 企業內的 問題

- (1) 판매부진
- (2) 노동인력, 기술인력의 부족
- (3) 제품 디자인 및 품질의 문제
- (4) 원료가격 상승 및 인건비 상승
- (5) 저가 상품의 수입의 문제
- (6) 가동율 저하
- (7) 자금부족 문제
- (8) 관리시스템 및 기술수준의 미흡

2) 企業外的 問題

- (1) 과당경쟁 문제
- (2) 지역 특성으로 인한 제조업의 운영난 문제
- (3) 제조업을 위한 기반 시설의 취약
- (4) 지역주민의 도외상품 선호문제
- (5) 행정당국의 기업에 대한 적극적인 지원 문제

2. 제주지역 地緣産業의 육성 방안

제주지역 지연산업의 육성 방안은 다음과 같이 9개 항으로 열거하였으며 이중 1), 2), 4), 5), 9) 항 중심으로 상세하게 서술한다.

- 1) 적극적인 제품개발
- 2) 시장개발, 정보시스템 개발
- 3) 유통기구의 개선
- 4) 협동화 협업화 전략
- 5) 기술개발과 디자인 개발 전략
- 6) 통합력의 형성
- 7) 재정·금융상의 지원
- 8) 지연산업 전담부서의 설치
- 9) 지연산업 육성센터(가칭)의 설립

1) 적극적인 제품개발

제품개발은 기존제품의 개선과 새로운 제품의 개발을 의미한다. 그리고 제품을 만드는 공정개발도 제품개발내에서 취급된다. 아이디어의 창출 →아이디어 평가 및 선정 → 디자인 개발 → 고객이 원하는 제품의 과정을 통하여 제품개발이 이뤄져야 한다.

최고경영자는 현재의 제품에 대하여 일정한 기간마다 시장조사를 행하고 고객이 원하는 것이 무엇이며, 기존제품에 대한 불만의 소리를 경청하고 개선하여 나가도록 한다. 생산현장에서 바쁘고 열악한 환경의 작업은 간이자동화를 통하여 공정개선을 실행한다.

도내 地緣産業에서는 기술개발 및 제품개발에 대해서는 매우 미온적이다. 그러나 사례에 응했던 기업중에는 사장님이 제품개발이나 공정개선에 적극적인 관심을 보였으며, 점진적인 개선 계획을 수립하고 있었다. 이를 통하여 싸고 좋은 제품을 만들어 경쟁력이 높은 제품을 만들어 나가고 있다.

제주도내에서는 해마다 공예품경진대회가 개최되어 우수작품이 출품되고 있지만 상품화 단계에까지 가는 공예품은 50여개의 출품작품중에 2-3개 품목에 불과하다. 소비자 조사를 통해보면 도내 토산품이 대부분 몇 년 동안 거의 변화가 없다고 한다. 제주도에서 인기있는 공예품인 돌하르방, 돌시계, 한림수직, 정도모자 등도 디자인이나 색채등에서 몇 년동안 혁신적인 변화가 이뤄지지 않고 있다.

2) 시장개발, 정보시스템 개발

생산자 임의로 만든 제품을 시장에 출시하고 판매량의 증대를 통해 단기적인 이익을 추구하는데 급급한 판매지향적인 사고에서 탈피하여야 한다. 이제는 전사적인 관점에서 제품생산이전에 소비자의 욕구를 파악하여 이를 제품생산에 반영함으로써 저절로 팔릴수 있도록 할 뿐만 아니라 소비자들과의 장기적인 관계를 존중하고 소비자 욕구충족을 통해 이윤을 추구하는 적극적이고 긍정적인 마케팅이념의 도입과 정착이 이뤄지도록 한다.

중소기업이기 때문에 변화에 적응하기 쉽고 개척할 수 있는 틈새시장이 있다. WTO체계하에서는 세계를 시장으로하여 시장개척과 마케팅 전략을 수립하여 나가야 한다. 지연산업의 상품에 대한 수요자의 인식을 제고하기 위해서는 팜플렛을 제작하여 배포하거나 지연산업의 상품 경진대회를 개최하는 등의 판촉활동을 강화할 필요가 있다.

그리고 변화를 감지하는 능력이 뛰어나야 한다. 자기분야에 관련된 기술정보 뿐만 아니라 관심있는 분야의 경쟁자들이 내놓는 신제품, 신공법, 신기술, 신부품 등에 대해서도 계속 추적하는 노력과 투자를 하여야 한다. 국내의 고객이 선호하는 유행색상과 디자인에 대한 정보는 말할 것도 없고 각종장비와 생산공정의 신기술에 관한 정보도 꾸준히 수집하여 새로운 사업기회를 포착하여야 한다.

3) 협동화 협업화 전략

동종 또는 관련업종 다수 중소기업등이 상호협력하여 공장집단화, 시설공동화, 경영협업화를 실시함으로써 개별 중소기업이 달성하기 힘든 원가절감, 품질향상 및 생산성 향상 등을 가져올 수 있다. 같은 업종 또는 유사한 업종끼리 원료의 공동구입, 공장생산 등을 통하여 원가를 줄일 수 있다. 더 나아가 생산장소도 공동으로 하여 같은 지역에서 생산이 이뤄진다면 더욱 효율적이다. 공동생산이 이뤄진다면 공동판매 방법의 모색도 가능하며, 소규모 생산자의 거래상의 불이익을 막을 수가 있을 것이다.

현재 돌하르방 생산공장이 한경면, 구좌읍 등에 분산 위치하여 생산하고 있는 바, 석공예품의 원재료의 구입시에 거래처와의 관계 및 저장장소 면적 확보에 의한 불편한 점이 있다. 산호를 원료로 하는 토산품인 경우에는 원료를 수입에 의존하기 때문에 협동화, 협업화 전략이 내외적인 효과를 증가시킬 수 있다. 그러나 협동화, 협업화 사업이 순조롭게 이뤄지는 사업은 아니며 부지선정 및 부지구입 동종업체간의 의견 불일치 등이 있을 경우 조정문제 등 상호노력해야 성공을 견을 수 있다.

4) 기술개발과 디자인 개발 전략

기술개발은 지연산업의 사활을 결정하는 중요한 요인이다. 관광토산품 및 도자기등이 기호품의 성격이 강하므로 새로운 디자인이나 기술의 개발 없이는 대체제와의 경쟁력이 떨어질 수밖에 없다. 지연산업의 육성을 위한 기술개발은 우수한 기술인력의 확보문제로 요약된다. 우수한 기술인력을 확보하기 위해서는 농촌직업훈련소, 실업계고등학교 및 각대학의 관련학과에서 우수한 기술인력을 육성하고, 또한 국가기관, 대학 및 기업체의 연구소에서 관련기술을 개발하고 보급하는 종합적인 기술확보 체계가 수립되어야 한다.

또한 지연산업체에서도 변화하는 환경에 적응하기 위하여 기술인력을 양성하고 자체적인 기술개발을 계속해 나가는 한편, 전문가의 연구업적을 적극적으로 확보하여 적용하려는 노력을 경주하여야 한다. 이런 업체의 노력은 지연산업육성센터(가칭)와 같은 기관으로부터 정보 및 기술지원이 뒷받침 되면 더 한층 강화될 수 있다. 지원산업육성센터는 구내 및 해외로부터 정보를 획득하고, 국내외의 신제품과 신기술을 소개함으로써 기업체의 자체개발기술을 자극하고, 필요한 경우 여러 기업체가 공동으로 신상품, 신기술 개발연구를 수행할 수 있도록 해 주어야 한다.

지연산업의 경우도 다른 산업의 경우와 마찬가지로 부가가치율을 높일 수 있도록, 가공단체가 많을수록 경제적 효과가 커진다. 따라서 지연산업체는 특히 부가가치를 높일 수 있는 기술개발에 역점을 두어야 한다. 특히 소비자의 욕구의 다양화와 고도화에 대응하기 위하여 노동집약적인 구조를 기술개발과 접목시키고, 신제품 및 신기술의 개발에 끊임없이 노력해야 한다.

우리나라는 이제 저임금이나 규모의 경제를 바탕으로 한 저원가 전략으로 경쟁력을 강화할 때는 지났다. 따라서 품질개선, 서비스 개선, 신제품 개발 및 마케팅 개선 등을 적극적으로 추진하여야 한다.

중소기업은 대기업보다 R&D면에서는 불리하므로 가능하면 기술개발 대상을 축소하고 보다 실용적이고 체험적인 기술분야를 선정하여 심도 있는 고급기술을 축적하여야 한다. 기술개발 또는 디자인개발은 창업자 개인에 의존함으로 창조성이 높고 전사적으로 추진되므로 개발밀도가 높으며 기업규모가 작아 환경변화에 기민하게 대응할 수 있다.

기업종 교류, 대기업과의 기술 제휴, 산학연 기술협력을 통하여 신기술을 통한 제품개발, 공정개발을 계속하여 나가야 할 것이다. 작금의 기술동향은 제품수명이 단명하고 기술구성이 복잡하며 그리고 기술의 전파속도가 매우 빨라지고 있는 경향이다. 자사의 제품수명이 오래간다고 생각하지 말고 고객 지향적인 제품개발을 꾸준히 하지 않고서는 경쟁에서 이길 수가 없다.

5) 지연산업 육성센터(가칭)의 설립

지연산업의 육성을 위하여 정부, 사업체, 주민의 역할이 중요하며, 이들을 구조적으로 통합하기 위한 목적으로 지연산업육성센터를 설치 운영하는 방안을 검토할 필요가 있다.

지연산업육성계획을 수립하여 지속적으로 실시하기 위한 조직과 시설이 필요하다. 이 경우 지방자치단체나 해당지역 중소기업단체 등이 출자 또는 출연하여 공익법인 형태의 지연산업육성센터를 설립하는 것이 효과적이다. 이 센터에서 수행하는 업무를 구체적으로 살펴보면,

- (1) 신제품 또는 신기술의 개발연구 및 시험(신제품/신기술 개발연구실, 실험실 등)
- (2) 디자인 또는 시스템 개발(디자인 또는 시스템 개발실 등)
- (3) 교육 연수 및 실습(연수실, 실습실 등)
- (4) 조사 및 정보처리 및 실습(자료연람실, 정보센터, 계산실 등)
- (5) 시험 및 검사(제품시험실, 검사실 등)
- (6) 시설의 공동이용(공동가공장, 공동공방 등)

IV. 결 론

제주지역의 지연산업으로는 주로 토산품 제품류와 농·수·축산가공업의 제품들을 들 수 있겠다. 지연산업의 효과로서는 지역경제 기반형성, 고용증대, 지방재정 확충, 관광토산품의 개발, 산업간 균형발전 등을 들 수 있다.

본 연구는 2차 자료에 의한 현황분석, 앙케이트에 의한 실증분석 및 기초 진단에 의한 사례 분석에 의해 이루어졌다. 첫째로 제주지역 중소기업 실태조사 및 지연산업 실태조사를 실시하였다. 중소기업실태조사는 통산부 중소기업 협동 중앙회가 조사한 2차 자료를 인용하였으며, 그 다음으로, 지연산업에 대한 조사는 앙케이트를 이용하여 응답한 74개 기업을 대상으로 조사하였다. 30개의 지연산업과 지연산업 이외의 기업(기타산업이라 칭함) 44개 기업과 비교하여 차이를 검토하였다.

대체로 제주지역에서 지연산업은 자본규모나 종업원 수에 있어서는 기타산업에 비해 적은 규모이지만, 평균 가동율이 상대적으로 높았으며 경영성과도 평균적으로 높게 나타났다. 그리고 원료확보에도 유리한 점으로 지적되었다.

셋째로, 19개 기업에 대하여 경영자와 면담하고 기초적인 진단을 통하여 구체적인 조사를 하고「사례연구」자료를 작성하였다.

19개의 기업에 대하여 수 차례 방문하여 그 회사의 문제점과 혁신내용을 찾아보았다. 19개 기업 중에는 판매부진, 자금부족, 인력난을 겪고 있는 기업도 있지만, 신제품 개발, 자동화 및 디자인개발 등 국제화, 세계화 시대에 걸맞게 부단히 노력하는 회사가 많았으며, 시장개척, 품질, 원가 등에서 경쟁력을 높이려고 노력하고 있는 경영자의 모습을 많이 읽을 수 있었다. 「사례연구」자료의 혁신내용들은 제주지역 지연산업의 활성화 방안을 제시하는데 많은 도움을 주었다.

본 논문에서는 세 번째의 「사례분석」자료 중 8개 기업에 대한 기초진단 자료를 이용하였다. 첫 번째의 중소기업에 대한 실태조사와 두 번째의 앙케이트에 의한 지연산업에 대한 실증조사 자료는 문제점의 제시와 육성 방안의 제시에만 활용하였을 뿐 조사결과를 논문에 기재하지 못하였다.

그리고 지연산업의 문제점과 활성화 방안을 제시하였다. 문제점 제시는 기업의 문제와 기업외의 문제로 분류하여 정리하였으며, 육성 방안에 대해서는 경영자 혁신과제인 경영내적인 활성화 문제와 정책적인 활성화 문제로 구분하여 제시하였다.

활성화 방안으로 첫째, 경영자 혁신 과제이다. 이 혁신은 시장, 기술, 품질, 원가 및 종업원에 대한 혁신이다. 경영자가 이 혁신과제를 해결하지 못한다면 기업의 앞날은 어두워질 것이다.

둘째, 도·시·군 행정책임자의 과제이다. 문제점 제시나 활성화 방안을 아무리 좋게 제시한다고 해도 그것을 해결하려는 강한 의지와 담당기관이 없으면 안되는 것이다. 기반조성, 융자지원, 세제혜택 및 지연산업 육성센타의 설립 등을 제시하였다.

지금 도·시·군 행정에 지연산업 육성을 추진할 전담부서도 없으며, 지연산업 육성에 대한 행정책임자의 의지도 1차, 3차 산업에 비해 비교적 미흡한 것 같다. 행정기관에서 지연산업에 대한 적극적 관심과 지속적인 지원이 없는 한 지연산업의 발전은 요원할 것이다.

제주도의 산업정책 방향이 1차 산업과 3차 산업에 치중되어 있으며, 지연산업을 포함한 2차 산업이 차지하는 비중이 적으며, 노력이나 투자 효과가 바로 눈앞에 나타나지 않기 때문에 소홀히 취급될

수 있을 것이다.

그러나 장기적으로 볼 때 지연산업은 부가가치를 높일 수 있는 산업이며, 1차, 3차 산업의 성장과 발전에 상호 보완적으로 협조할 수 있는 산업이고, 기술개발 및 기술자 육성 산업이다. 그리고 지역 인력의 고용증대, 재정확충 등 고용정책 및 경제정책 실현에도 크게 이바지 할 수 있다고 할 때 지연산업의 개발과 육성에 적극적인 정책적인 지원이 뒤따라야 할 것이다. 제주도의 극심한 산업불균형 문제를 해결하기 위해서도 미래지향적으로 산업 재조정이 되어야 하며, 이를 위해 지연산업의 최고경영자 및 도·시·군 행정책임자들의 강력한 리더쉽이 요구된다고 하겠다.

참 고 문 헌

1. 국내문헌

- 金宗才, 中小企業經營論, 博英社, 1992.
- 李順龍, 生産管理論, 3版, 法文社, 1989.
- 홍기용, 地域經濟論, 4판, 博英社, 1997
- 姜秉周, “地域開發전략으로서의 지역산업 개발에 관한 研究”, 서울大學校 碩士學位論文, 1981.
- 高載乾의 2人, “濟州道 觀光土産品 開發과 農漁家 所得增大와의 연계에 관한 研究”, 觀光學研究, 제13호, 한국관광학회, 1989.
- _____의 3人, “濟州地域 觀光産業의 育成과 競爭力提高를 위한 比較研究”, 觀光學研究, 제15호, 한국관광학회, 1991.
- _____, “R&D 課題選定の 決定模型에 관한 考察”, 濟州大學校論文集, 第26집, 1988.
- 金範國, 金炯吉, “濟州道 土産品の 育成에 관한 研究”, 社會發展研究, 제9집, 제주대학교 지역사회발전연구소, 1993.
- 김종재, “지역균형발전을 위한 지방중소기업의 육성방안”, 中小企業研究, 제12권 제1호, 한국중소기업학회, 1992. 7.
- 南永浩, “忠州地域中小企業의 經營實態에 관한 研究”, 中小企業研究, 제13권 제1호, 1991. 6.
- 朴仁鎬, 李哲雨, “경상북도 지연산업개발에 관한 연구”, 農村經濟, 제7권 제4호, 1984. 12.
- 玉圭城, “한국중소기업의 1990년대의 역할”, 中小企業研究, 제13권 제12호, 1991. 12.
- 李軫周, “研究課題選定: 基指針과 體制”, 技術管理, 8月, 한국생산기술진흥협회, 1984.
- 李桐弼, “農村工業의 規模, 性格 및 成長分析”, 農村經濟, 第9卷 第4號, 1986. 12.
- 金炳宇, “地緣産業의 實態 및 그 育成方案에 관한 研究”, 서울大學校, 碩士學位論文, 1980. 3.
- 정재권, “地方自治와 中小企業”, 中小企業研究, 제13권 제12호, 한국중소기업학회, 1991. 12.
- 주용재, “식품가공산업의 현황 및 당면과제”, 農村經濟, 제7권 제3호, 한국농촌경제원, 1984. 9.
- 崔洋夫, 金衡模, “農村工業의 概念과 農村工業開發의 意味”, 農村經濟, 제3권 제1호, 1980. 3.
- 경기개발연구원, 경기도 중소기업 육성방안 연구, 1996.

- 산업연구원, 우리나라 공예산업의 현황과 과제, 1987.
- 제주상공회의소, 濟州經濟現況, 1997.
- 제주은행, 제주지역관광기념품 제조업 경영실태 조사, 1991.
- 중소기업협동조합 중앙회, 중소기업 실태조사 보고, 1995
- 제주대학교 공과대학, 과학기술에 기초한 21세기 제주특성화 산업의 개발, 1996
- 제주대학교 이열대연구소, 전분박의 환경오염 저감대책과 유기질 비료화에 관한 연구, 1995
- 중소기업청, 중소기업 기술지원제도, 1997.
- 중소기업진흥공단, 농공단지 경영동향, 1996.
- 중소기업진흥공단, 신제품 개발전략, 1996.
- 현대 경제사회연구원, 성공적인 지방경영, 1994.
- 한국기술개발 주식회사, 벤처산업의 이론과 실제, 1989.
- 한국중소기업학회, 중소기업에대한 새로운 도전과 정책, 1995.
- 한국지방행정연구원, 地緣産業의 育成方案에 관한 研究, 1989.
- _____, 地方工團 育成에 관한 研究, 1988.
- 한국은행 제주지점, 제주지역 관광산업 실태조사 결과, 1990.
- _____, 제주관광산업의 구조분석, 1993.
- _____, 濟州道 地方經濟와 地方財政, 1996.
- _____, 제주지역 중소기업 금융지원 현황과 과제, 1996.
- _____, 제주지역 주요 산업의 연계육성 현황과 과제, 1996.
- _____, 지역경제 활성화를 위한 벤처기업 육성방안, 1997.

2. 일본문헌

- 下平尾勳, 地場産業, (株)新評論, 1996.
- _____, 地域づくり, (株)新評論, 1995.
- 石倉三雄, 地場産業と 地域經濟, ミネルヴァ書房, 1995.
- 小原久治, 地場産業 産地の 新時代 對應, 勁草書房, 1991.
- 清成忠南, 中小企業讀本, 東洋經濟新聞社, 1986.
- _____, 외2인, 中小企業論, 有斐閣, 1996.
- 信晴, 佐藤芳雄, 新中小企業論を 學ぶ, 有斐閣, 1996.
- 守谷基明, 地域活性化の テザイン, きょうせい, 1991.

- 杉岡碩夫, 中小企業と 地域主義, 日本評論社, 1973.
- 山崎充, 變る地場産業, 日本經濟新聞社, 1974.
- 日本, 中小企業廳編, 中小企業白書, 63年版, 1964
- 日韓海峽圏研究棧關協議會, 「日韓海峽圏における地場産業の 相互交流方案」, 開する 調査 研究, 1997.
- 日本能率協會, 戰略的 研究開發の 評價 と 意思決定, 1982.
- 坂部和夫, 現代販賣管理論, 中央經濟社(日本), 1981.

3. 구미문헌

- Baker, N. and J. Frecland, "Recent Advances In R & D Benefit Measurement and Project Selection Methods," *Management Science*, June, 1975.
- Slis, K. J. and D. W. Cowell, "Marketing Research for New Product Ideas Arising from R & D Departments," *R & D Management*, Sep., 1979.
- Baker, N. R. and W. H. Pound, " R & D Project selection ; Where We Stand" *IEEE, Transation on Engineering Management*, Vol EM-11, No.4, 1964.
- Dean, B. V. and Meir J. Nishy, "Scoring and Profitability Models for Evaluating and Selecting Engineering Projects." *Operations Research*, 1965.
- Lockett, A. G. and A. E. Gear, "Programme Selection. In *Research and Development*", *Management Science*, June, 1972.
- Mottley, C. M. and R. D. Newton, "The Selection of Projects for Industrial Research", *Operational Research*, Vol.7, 1959.
- Moore, J. R. and N. R. Baker, "An Analytical Approach to Scoring Model-Application to Research and Development Project Selection", *IEEE, Transation on Engineering Management*, T. G., "Program for Product Diversification", *Harvard Business Review*, Nov.-Dec., 1954.
- William, D. J., "A Study of a Decision Model for R & D Project Selection", *Operational Research Quartely*, Vol.20, No.3.