



국민과 함께 하는  
더 큰 농촌진흥청  
**보도자료**

제 공 일 : 2011.

자료제공 : 농촌진흥청 지도정책과

담당자 : 김영수 과장(권철희 지도관)

연락처 : 031-299-2650, 031-299-1058

홍보담당 :

이 자료는 2011년 3월 30일(석간) 이후에 보도하여 주시기 바랍니다.

## **‘작지만 강한 농업, 꿈이 있는 농촌’ , 강소농(強小農)**

### **-가족농 경영체를 위한 농촌진흥사업의 반성과 변화-**

□ 농촌진흥청은 농업경영체의 역량 향상을 통해 2015년까지 10만개의 강소농(強小農, 작지만 강한 농업경영체) 육성에 역량을 집중해 나간다는 ‘강소농 육성 계획’을 발표했다.

○ 우리 농업은 FTA 등 많은 어려움을 안고 있어 이러한 어려움을 극복하고 새로운 돌파구를 찾아 재도약해야 할 갈림길에 서 있다.

○ 그 동안 소규모 농업의 불리성을 극복하기 위해 가격이나 품질 경쟁력을 강화해 왔으나 중국 등 경쟁국들의 추격이 거센 만큼 우리는 서비스, 안전성, 차별화 등 새로운 경쟁요소를 찾아야 할 시점이다.

\* 영농규모가 1ha 미만인 소농들이 전체 농업경영체의 76.7%를 차지하는 한국농업의 상황에서 규모의 한계를 극복할 대안이 필요

□ 이번에 발표한 강소농 육성계획은 규모의 불리성을 오히려 우리 농업의 강점과 기회로 살려, 새로운 경영과 마케팅, 서비스 등 창의적인 아이디어와 전략으로 추진해 나갈 것이라고 밝혔다.

□ 또한, 그 동안의 농촌진흥사업에 대한 철저한 반성을 바탕으로 농촌지도사업의 체질을 개선해 그 목적을 달성해 갈 계획이다.

- 과거 60~70년대의 녹색혁명과 백색혁명 성과에 안주했던 모습에서 벗어나 농업인에게 감동을 주는 지도사업으로 탈바꿈해야 하는 시점이다.
- 사실 농촌진흥청에는 많은 연구결과가 있음에도 불구하고, 현장에서의 활용도가 낮고, 소비자와 농업인의 다변화된 요구에 맞춘 생산, 가공, 디자인, 마케팅 등 종합적 지식과 기술에 대응 할 수 있는 농촌진흥공무원등의 역량강화도 미흡하였다.
- 따라서 어려운 오늘의 농업현실을 극복하기 위하여 녹색혁명을 주도한 선배 지도공무원들의 헌신과 열정을 상기하고 제2의 녹색혁명을 위한 농촌지도 사업의 새로운 부활을 이루어 나간다는 계획이다
- 다행히 우리나라는 세계 7위 수준의 농업기술력을 가지고 있으며 IT, BT 등 발전된 주변기술을 농업에 융합하여 비즈니스를 창출 할 수 있는 유리한 여건을 가지고 있다.
- 또한 소비자의 고품질 안전농산물 요구가 증대되고, 10인 10색에서 1인 10색으로 다양함을 찾는 소비트렌드의 변화는 작은 농업의 유리성을 더 크게 하고 있다.
- 우리농업의 이러한 강점과 기회요소를 살려 한국농업의 대부분을 차지하는 가족농, 소농을 대상으로 현장의 농촌진흥공무원들이 새로운 열정과 기술력을 발휘하여 농업인들에게 새로운 희망을 주도록 한다는 것이다.

□ 강소농 육성은 농업경영체들이 필요로 하는 모든 기술과 정보, 지식을 입체적으로 지원하기 위하여 다양한 농업관련 기관들과의 협력체계를 구축하여 추진해 나갈 계획이다.

- 현장에서 요구되는 생산, 가공, 경영, 마케팅 등 종합적인 지식과 기술을 지원하기 위해 농협(유통,가공), 농어촌공사(기반구축, 도농교류), 농수산물유통공사(수출정보), 중소기업청(농업창업지원) 등과 MOU 체결하였다.
- 이들 기관에서도 강소농 육성에 뜻을 같이하여 적극 지원할 계획이므로 생산 뿐 아니라 마케팅, 서비스, 가공 등 농업경영체가 요구하는 모든 기술과 정보를 입체적이고 종합적으로 지원할 수 있는 기틀을 갖추게 되었다.

□ 강소농이 되고자 하는 농업경영체는 지역 농업기술센터에 신청하면 되고 선정된 농업경영체는 정밀 경영진단과 분석을 통하여 맞춤형 경영목표 달성을 지원하게 된다.

- 매년 15,000~20,000개의 농업경영체를 강소농으로 육성해 2015년까지 10만 강소농을 만든다면, 30만, 40만으로 확산되어 작지만 강한 우리나라 농업의 미래를 만들 수 있을 것으로 기대한다.
- 육성할 농업경영체에게는 진단 결과에 따른 맞춤형 기술과 경영컨설팅, 관련교육 등을 지원하여 전문 경영역량을 향상할 수 있도록 함으로써 매년 농가소득 10% 향상을 달성할 수 있도록 지원할 것이다.

## 참 고 자 료

## 요약 자료

### 1

### 추진배경

□ 우리 농업은 호당 경영규모가 작을 뿐만 아니라 농가인구 감소, 생산액 정체 등으로 위상도 악화 추세

○ 농가호당 경지면적이 1.46ha로 소농 구조 : 미국의 1/100

- 1ha 미만 64%, 1~3ha 29.4%, 3ha 이상 6.6%

○ 농가호수, 인구감소, 소득 및 생산액 정체 등 농업 위상이 악화

- 국민총소득 중 농업의 비중 : ('05) 2.9 → ('07) 2.5 → ('09) 2.2%

□ 농산물 개방 확대가 위협요인이 될 수 있으나 어려움을 새로운 기회로 살린 저력과 강점을 보유

○ 개방의 파고를 슬기롭게 극복하고, 조직화와 네트워크에 의한 규모의 불리성 극복과 경영의 효율화 가능성 증가

○ IT, BT 등 첨단기술의 발전과 산업간 융복합 등 소농의 유리성을 살린 고부가가치 농업의 기회가 확대

□ 소비 트렌드 변화로 작은 농업의 유리성과 농업·농촌의 무한한 성장 가능성에 대한 시도와 함께 신규입력의 유입이 지속

○ 소비자는 안전, 안심, 신뢰 등 1인 10색의 다양한 상품을 요구

- 독창적 아이디어에 의한 소량 명품생산 농업의 유리성 증대

○ 소득과 생활수준 향상으로 농촌 정주를 희망하는 도시민 증가

\* 농촌거주 40대 대졸자의 5년간 증가율 99.2%('06 통계청), 귀농인 중 50대 이하 76%('08 농식품부)

**침체된 시·군농업기술센터를 역량강화를 통하여 소규모 가족농이 꿈과 희망을 가지고 지속적으로 발전 할 수 있는 전략이 필요한 시기**

## 2

## 개념과 육성목표

## 강소농의 개념

소농(小農) : 경쟁국에 비해 경영규모가 작은 한국 농가

+  
강농(強農) : 경영목표를 지속적으로 달성하는 농업경영체

=  
강소농 : 경쟁국에 비해 작은 경영규모이지만  
고객가치 창출 및 고객기반 확보 등의 혁신역량을 갖추고  
경영목표를 지속적으로 달성하는 농업경영체

## □ 육성대상

- 기업농과 취미농, 부업농을 제외한 모든 농업경영체를 대상으로 역량 향상을 지원하되 성장 의욕이 높은 경영체를 우선 지원

## □ 육성목표 : 2015년까지 10만 강소농 육성하고 지속적으로 확산

- (2011년) 15,000개 강소농 육성 (시군 농업기술센터당 평균 100개)

- (2012년 이후) 매년 20,000개 이상의 강소농 육성

※ 도달목표 : 참여경영체 소득(농업소득 + 농촌관광, 가공 등 농관련 소득) 10% 향상

## □ 추진방법

- 강소농 육성프로그램 희망 경영체 모집 및 선정

- 꿈과 열정, 발전 가능성이 높은 경영체를 중심으로 선정

- 선정된 경영체의 경영상태 진단을 통하여 경영체의 도달 목표 설정

※ 인근농가와 비슷한 규모이나 경영성고가 높은 사례, 소규모로 출발했으나 기술이나 경영혁신으로 성공한 사례 등 제시

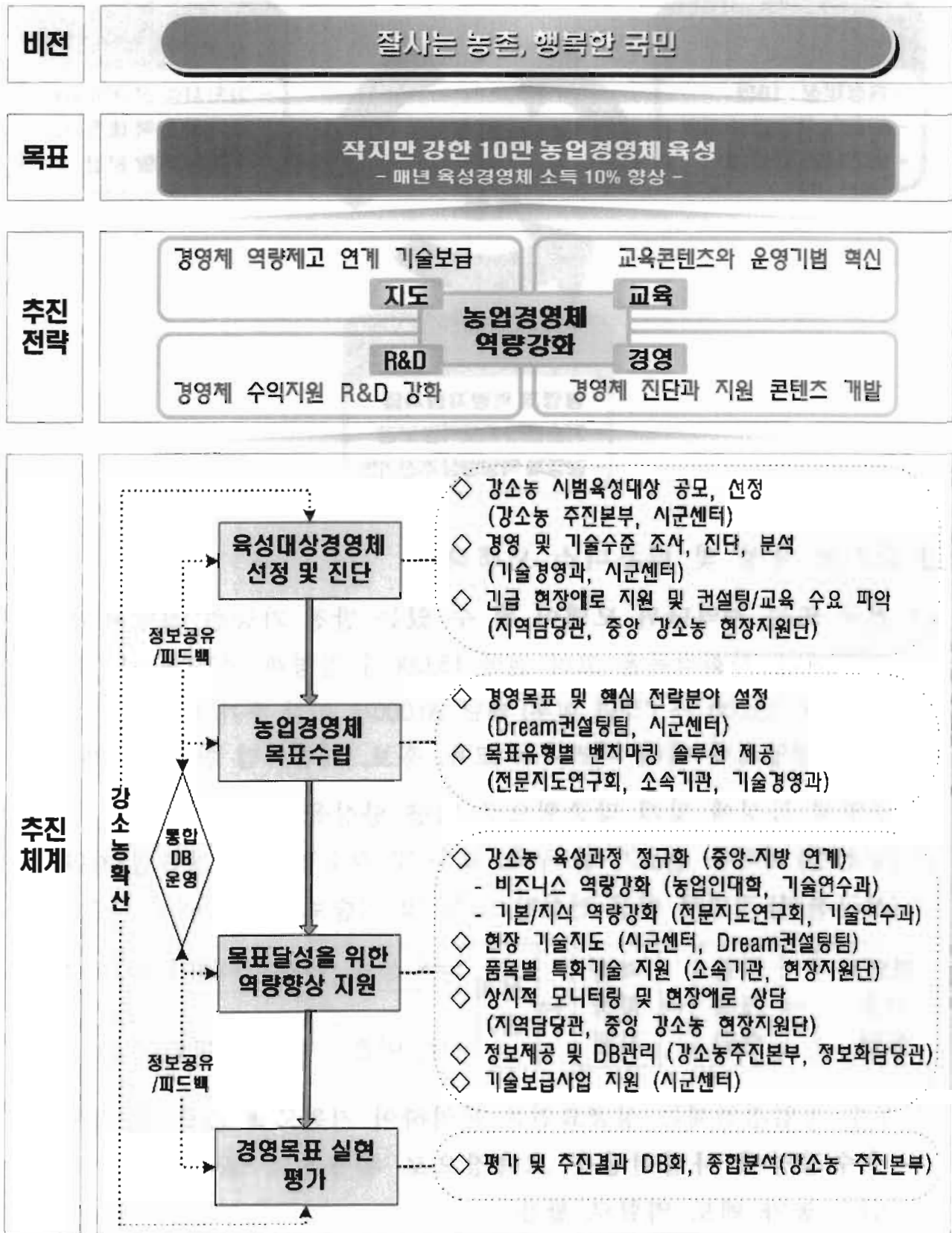
- 현재의 경영수준보다 높은 경영목표를 달성하도록 맞춤형 지원

- 청·도원·센터 연계를 통한 교육, 컨설팅, 관련 기술개발 및 사업 지원

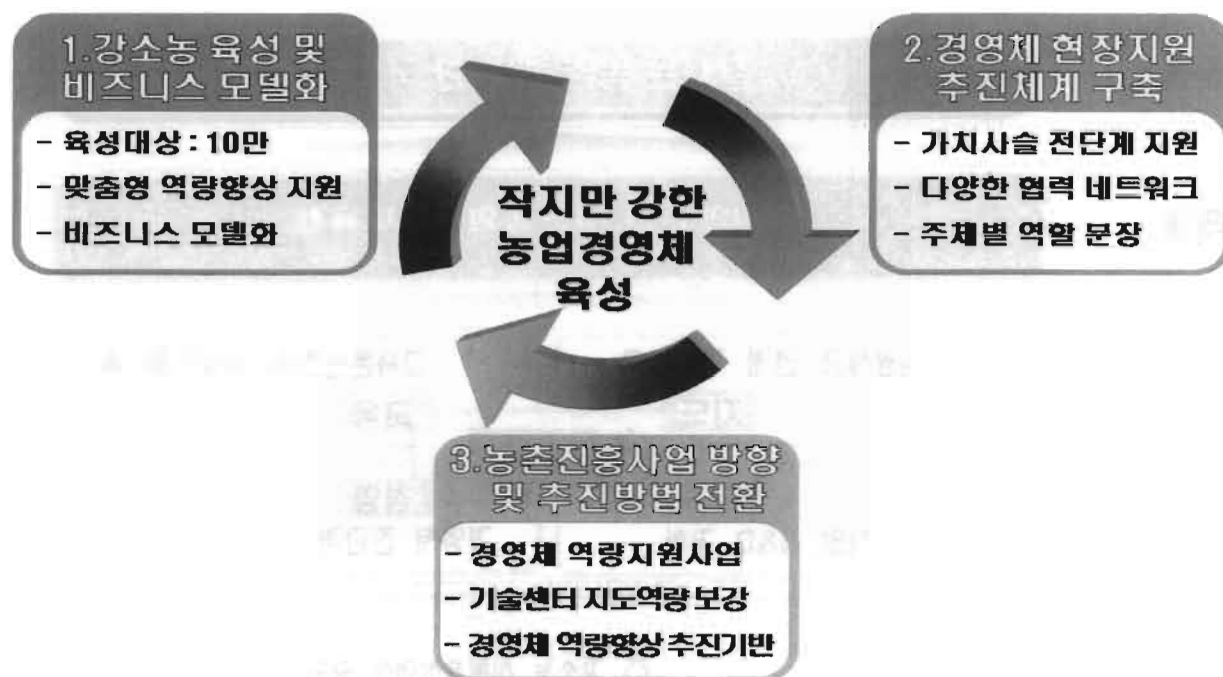
※ MOU기관 및 민간 전문가를 활용하여 농촌진흥사업외의 분야도 지원

- 성과 평가를 통하여 우수 사례는 모델화 및 인근 경영체로 확산

### 3 목표 및 추진 체계

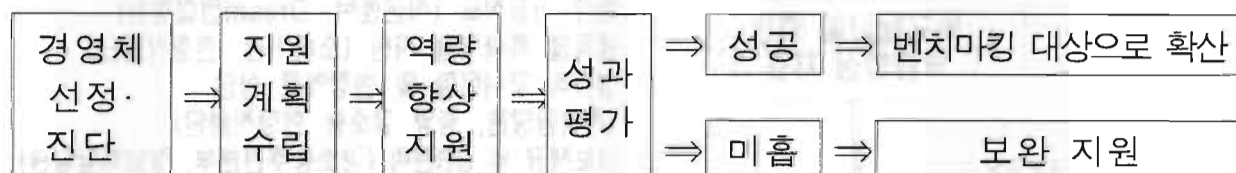


## 4 | 강소농 육성 3대 추진 방안



### □ 강소농 육성 및 비즈니스 모델화

- 전국 또는 지역단위 모델이 될 수 있는 발전 가능한 경영체 선정
  - 지역여건, 특화작목을 고려 전국 15,000개 경영체 선정(센터당 100)
  - \* ('11년) 15,000 → ('12년 이후) 매년 20,000개 이상 추가 육성
  - 선정 경영체에 대해 비즈니스 교육, 홍보, 시범사업 참여 등 지원
- 경영체 특성에 맞게 맞춤형으로 역량 향상을 지원
  - (농진청) 내외부 전문가 풀 구축, 교육 및 강소농 육성 매뉴얼 지원
  - (시군센터) 경영체 대상 컨설팅, 교육 및 기술보급사업 연계 지원

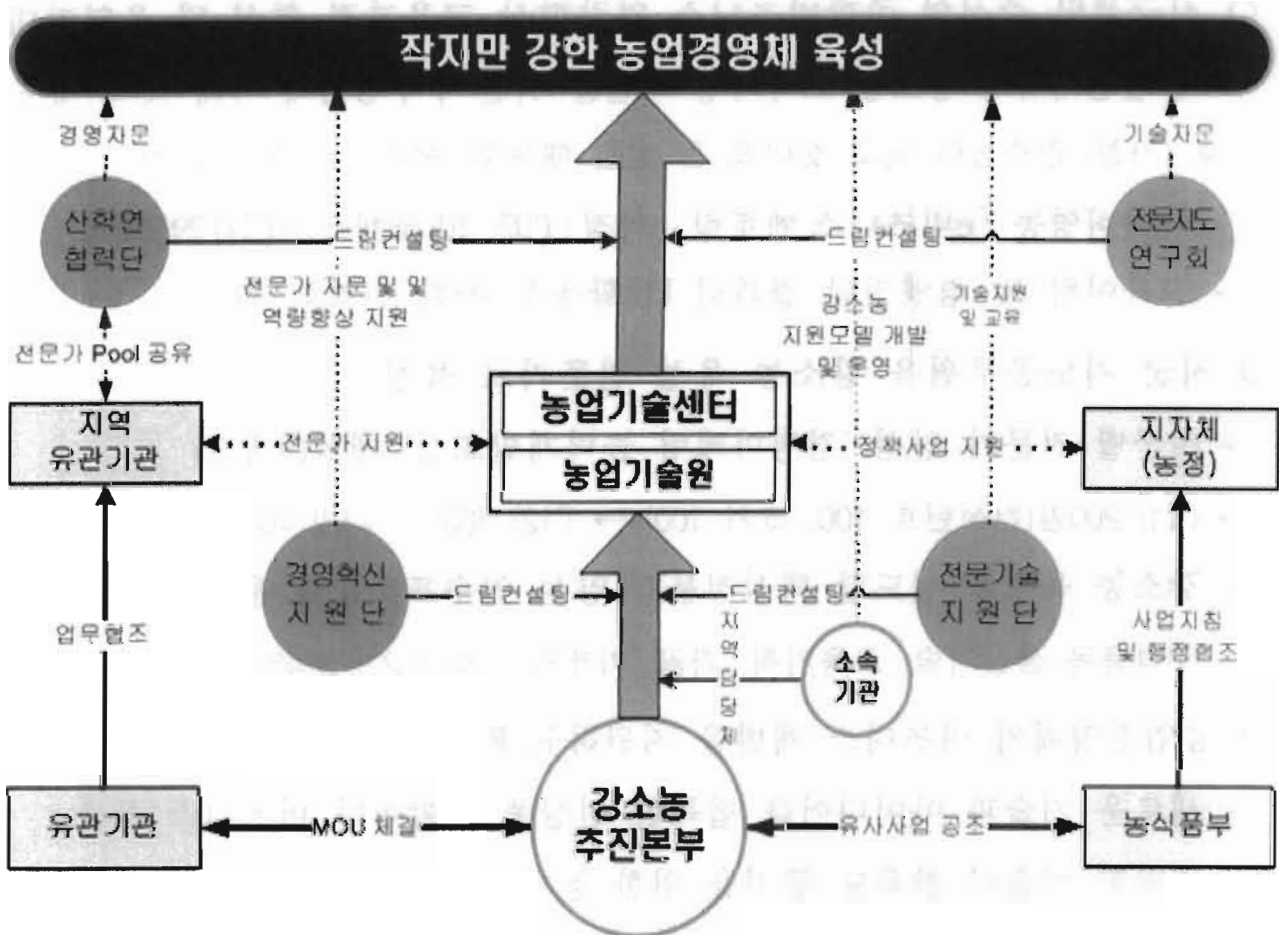


- 우수 농업경영체는 성공요인을 분석하여 지원모델 개발 및 확산
  - 우수경영체 사업현장을 교육장으로 활용하고 성공사례를 활용한 인근 농가 멘토 역할로 활용



## □ 육성 경영체 현장지원 체계 구축

- 현장 기술지원 범위를 생산기술 중심에서 마케팅, 디자인, 서비스 등 다양한 영역으로 확대
  - 기존 운영 중인 「농촌현장지원단」을 종합컨설팅 창구로 확대
  - 청의 품목별 전문가, 산학연협력단, 민간전문가 참여한 드림컨설팅단 운영
- 지역별 농업경영체 지원을 위한 「지역담당제」 운영(167명)
  - 분야별 전문성 및 지역 연고를 고려 편성(도기술원·시군센터와 연계)
  - '도·시군단위 지원팀'과 협력, 현장애로 파악 및 기술지원 매개 역할
- 유관기관과의 전략적 협력으로 전방위적 지원체계 구축
  - 농식품부의 “명품마을 만들기 운동” 등과 연계하여 시너지 효과 창출
  - 중기청(창업지원), 유통공사(수출), 농어촌공사(기반조성), 농협(유통, 마케팅)



## □ 농촌진흥사업 방향 및 추진방법 전환

### ○ 기술보급사업을 농업경영체의 역량 향상에 집중지원하여 경영목표 달성이 이루어지도록 방향전환

- 12개 특성화 유형별 품목 선정과 주산지 중심의 패키지 기술 보급
  - 특성화 유형과 연계된 지역 내 경영체의 역량 향상에 중점
- ※ ('10) 83시군(기존50, 신규33), 249억원 → ('11) 80(기존33, 신규47), 198
- 농업경영체 기술력 제고를 위한 「신기술 시범사업」 확대
  - 육성대상 경영체에 신기술 우선 보급(57종, 846개소)
- 「품목별 농업인연구회」를 '시장 지향적' 강소농 조직체로 육성
  - 연구회 수준별 '기술, 경영, 마케팅' 교육 및 컨설팅 지원(505개회)
- 농업경영체 역량 향상을 위한 「농업인 기술개발」 지원
  - 맞춤형 기술수요 충족을 위해 경영체별 기술개발 수행을 지원(113과제)

### ○ 시군센터 중심의 종합비즈니스 역량향상 교육과정 혁신 및 운영확대

- 농업인대학의 강소농 교육과정 지원을 위한 우수경영체 사례 제작 배포
- ※ (가칭) 강소농이 되고 싶어요 등 실천 매뉴얼, 우수사례 동영상 등
- 사이버영농 「e비즈니스 멘토링」 과정 : ('07~'10) 68개소 → ('11) 29(725명)
- 교육이력 및 경영진단 결과의 DB활용을 통한 전략적 교육

### ○ 시군 지도공무원을 강소농 육성 전문가로 육성

- 시군별 전문가 양성 '경영마케팅 능력개발교실' 개설(9개도)
- \* ('11) 200명(컨설턴트 100, 코치 100) → ('12) 300 → ('13) 400 (총 900명)
- 강소농 육성을 선도할 핵심전문가 양성 연수프로그램 운영
- \* 주력품목 생산기술, 교육기획, 가공, 마케팅 분야 / 2개월(46명), 10개월(10명)

### ○ 농업경영체의 비즈니스 개발을 지원하는 R&D강화 및 인프라구축

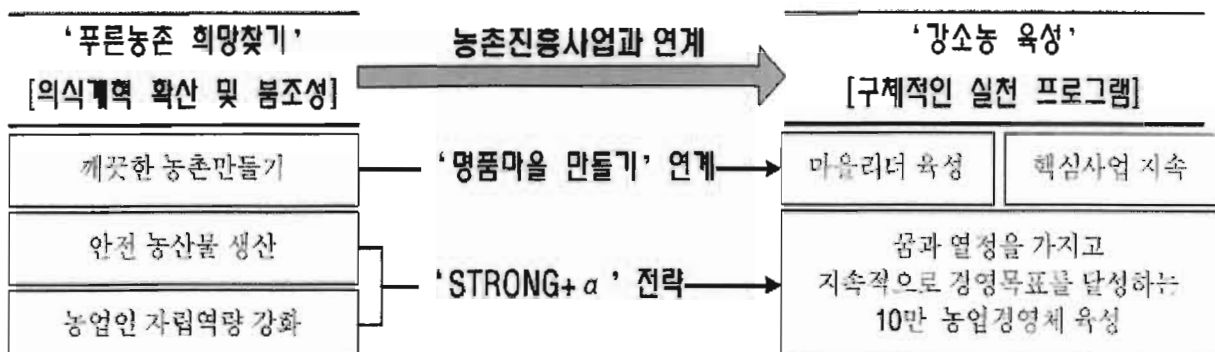
- 새로운 기술과 아이디어를 접목한 신상품 개발이나 비즈니스 창출
- 개발된 기술의 활용도 증진을 위한 농가보급형 기술 가공

### □ 강소농의 추진방향

- 강소농은 꿈과 열정을 가진 10만 농업경영체 육성을 통해, 농정 비전인 '잘사는 농촌, 행복한 국민' 달성을 지원
- 강소농 육성은 농촌진흥청에서 추진한 '푸른농촌 희망찾기'의 실천적 전략의 일환으로 기존 정책의 일관성 유지

### □ 강소농과 '푸른농촌 희망찾기' 운동

- '푸른농촌 희망찾기'는 자립형 복지농촌 건설을 위해 3대 실천과제를 중심으로 진행된 캠페인성 의식개혁 운동임
  - ※ 3대 실천과제 : 깨끗한 농촌만들기, 안전 농산물 생산, 농업인 자립역량 강화
- 강소농 육성은 '푸른농촌 희망찾기'에서 구호성으로 제시된 3대 실천과제를 구체적이고 실천적인 프로그램으로 전개
  - '깨끗한 농촌만들기'는 농식품부의 '명품마을 만들기'(가칭) 운동과 연계하여 정책 보완 및 일관성 유지
    - ※ 푸른농촌 시범마을 리더교육을 명품마을 만들기의 마을 핵심리더 육성과 연계 추진
    - ※ 1과 3마을, 1촌1기 지원, 푸른농촌 건강마을 프로젝트 등 핵심사업 지속
  - '안전 농산물 생산', '농업인 자립역량 강화'는 강소농의 'STRONG+α' 전략을 통해 농촌진흥사업과 연계된 구체적인 실천목표로 전환
    - ※ STRONG+α : Spirit, Technology, Relationship, Origin, Niche, Group, +α(농촌진흥 공무원의 열정과 헌신)



상영권 제공을 위한 저작권료 지급

## Q & A

“Q & A”란  
본 사이트에서 제공하는  
저작권 관련 정보에 대해  
궁금한 사항을 질문하고  
답변을 얻을 수 있는  
공간입니다.

## Q 1 강소농이란 무엇이나, 뭘 하자는 것이나?

- 강소농이란 경쟁국에 비해 작은 경영규모이지만 혁신역량을 갖추고 경영목표를 지속적으로 달성하는 농업경영체를 말하며, 위기 속의 국내 농업을 살리기 위해 규모는 작지만 차별화된 경쟁력을 갖춘 농업경영체 10만개를 육성하는데 그 목적이 있다.
- 소농구조의 우리농업은 규모화를 통한 경쟁력 제고에는 한계가 있으나 독창적 기술과 아이디어로 소량의 특화된 상품을 요구하는 소비 트렌드 변화에 대한 대응에는 오히려 유리
  - \* 호당 경지면적 : 1.46ha (미국의 1/100, 네덜란드의 1/16)
- 기업농, 취미농을 제외한 모든 농업경영체를 대상으로 강소농 육성 프로그램에 참여를 희망하는 경영체를 모집·선정하여 맞춤형 지원
  - (경영진단) 기 개발된 품목별 경영진단표 등을 활용 지역별·품목별·경영체별 진단 및 장·단점 분석
  - (목표 설정) 비슷한 규모이나 경영혁신으로 성공한 사례 등을 제시하여 가장 적합한 사례 중심으로 목표설정 지원
  - (맞춤형 지원) 성공사례에 비해 역량부족 부분 집중 지원
    - 생산성 향상·품질 제고 등 기술력 향상과 함께 마케팅 역량 지원
    - 농정, 농협 등 유관기관과의 전략적 협력을 통해 종합적 지원
  - (사례 확산) 우수 성공사례를 통한 지원 모델 개발과 확산
- 강소농 육성은 가족농 중심의 소규모 농업경영체에게 ‘하면된다’는 ‘꿈과 희망’을 주고, 농촌진흥사업(농촌지도사업)의 부활, 더 크게는 우리 농업의 경쟁력 확보에 대한 새로운 가능성을 찾는 것이라 할 수 있음

## Q 2 대상에서 제외되는 기업농의 기준은 무엇이나?

- 예를 들면 풀무원, 도드람, 하림 등과 같이 기업적 경영체계를 갖추고 있어서, 농촌진흥사업을 통한 시범사업이나 교육 또는 컨설팅의 효과가 크게 나타나지 않은 경영체로 생각하고 있습니다.
- 기업농은 경우에 따라서 관련 노하우를 전파시키는 강소농 육성 멘토 및 현장 강사로 강소농 육성에 참여할 수도 있다고 생각합니다.

## Q 3 푸른농촌 희망찾기 운동과의 연계는?

- 강소농은 꿈과 열정을 가진 10만 농업경영체 육성을 통해, 농정 비전인 '잘사는 농촌, 행복한 국민' 달성을 정책적으로 보완하고
- 강소농 육성은 '푸른농촌 희망찾기 운동'에서 구호성으로 제시된 3대 실천과제를 구체적이고 실천적인 프로그램으로 전개할 계획입니다.
  - '깨끗한 농촌만들기'는 농식품부의 '명품마을 만들기'(가칭) 운동과 연계하여 정책 보완 및 일관성 유지하고
    - ※ 푸른농촌 시범마을 리더교육을 명품마을 만들기의 마을 핵심리더 육성과 연계 추진
    - ※ 1과 3마을, 1촌1기 지원, 푸른농촌 건강마을 프로젝트 등 핵심사업 지속
  - '안전 농산물 생산', '농업인 자립역량 강화'는 강소농의 'STRONG+α' 전략을 통해 농촌진흥사업과 연계된 구체적인 실천목표로 전환하여 추진할 계획입니다.
    - ※ STRONG+α : Spirit, Technology, Relationship, Origin, Niche, Group, +α(농촌진흥 공무원의 열정과 헌신)

|     |                                            |
|-----|--------------------------------------------|
| Q 4 | 강소농 관련 경영진단과 컨설팅 등은 구체적으로 어떤 절차를 거쳐 진행되는가? |
|-----|--------------------------------------------|

- 희망하는 강소농 농업경영체에 대해 농업기술센터 및 농업기술원에서 경영진단과 컨설팅을 수행하고, 미해결되거나 보다 상위의 기술이 필요한 경우 중앙의 컨설팅 지원을 받게 됩니다.
- 생산부터 소비까지의 전단계로 확장하여 생산기술, 마케팅, 디자인, 서비스까지 통합적으로 컨설팅
- 농업관련 기관, 외부전문가들이 함께 참여하는 드림컨설팅팀을 구성하고 분야별 전문가 네트워크도 구축
  - 중앙컨설팅팀은 법인, 품목별연구회, 선도농 중심으로 고난이도 생산 기술, 마케팅, 창업지원, 조직관리 등 전국단위 컨설팅 지원
  - 지방컨설팅팀은 개별경영체 중심으로 품목별 전문기술과 경영분야 등 광역단위 컨설팅 지원
- 1차적으로 지방기관에서 해결토록 하고, 고난이도 기술은 중앙 강소농지원단이 중심이 되어 온·오프라인 기술지원
  - ※ 현장지원단 : 품목·시기별로 집중된 요청사항에 대해서는 종합컨설팅 인력을 구성하여 광역별로 기획적인 교육+컨설팅 실시
  - ※ 소속기관 : 주산단지 중심 정기적 교육·컨설팅 계획 수립·추진
- 특히, 강소농 경영 진단·처방 업무는 센터에 집중될 우려가 있어 도원 및 중앙의 지원체계를 만들어 적극적인 지원
  - 중앙은 센터의 강소농 육성 기술지원 체계를 매뉴얼화하고 각종 품목별 전문교육시 경영 진단·처방 스킬 교육 병행
    - ※ 고난이도 진단·처방은 소속기관 및 기술경영과 등 기능 활용 지원
  - 도원은 기술경영연구 및 지역특화작목시험장의 기능을 활용하여 시군 특화작목에 대한 진단·처방 지원

|            |                                          |
|------------|------------------------------------------|
| <b>Q 5</b> | <b>강소농 육성 대상 경영체는 누구이며, 선정 기준은 무엇인가?</b> |
|------------|------------------------------------------|

- 강소농 육성 대상 경영체는 **발전 잠재력과 의욕이 있는 경영체**로 기업농, 취미농을 제외한 대부분의 경영체를 대상으로 합니다.
  - 금년에는 농업에 대한 열정과 자발적인 **경영혁신의지**를 갖고 있는 **발전가능성이 높은 경영체**를 시군센터당 평균 100개 농업경영체를 선정할 계획입니다.
    - 스스로 **경영원칙**을 세우고, 비즈니스 모델을 구체적으로 만들어 실천하고 **경영목표**를 달성하려는 농가
    - 현재 영농규모가 지역 평균수준이면서 **기술혁신, 상품 차별화, 마케팅 개선 등 경영혁신 요인 투입이 용이한 농가**
- ※ 벤처농업포럼 회원, 비용절감 경영혁신단원, 사이버농업인 및 품목별농업인연구모임 회원, 현장실증연구·시범사업 참여 경영체 연계 계획

|            |                                                                           |
|------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Q 6</b> | <b>1만5천 농가를 대상으로 지도사업의 역량을 집중한다고 하는데 나머지 농가들을 대상으로는 어떠한 지도사업을 펼칠 것인가?</b> |
|------------|---------------------------------------------------------------------------|

- 기존의 지도사업에 대하여 내용이 변경되거나 중단한다는 것이 아니고, 강소농 1만 5천 농업경영체에 대해 ‘농업소득 10% 향상’이라는 전략적 목표를 가지고 집중적으로 접근한다는 의미입니다.
- 따라서 강소농 대상 농업경영체 외에 나머지 농가들에 대한 기존 농촌지도사업은 변함없이 진행될 것입니다.
- 또한 매년 20,000명 수준을 추가로 육성할 계획이므로 익년도에 신청하면 육성대상 경영체가 될 수 있습니다.



|     |                                                                                |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------|
| Q 7 | 육성 대상 농업경영체에 어떠한 지원혜택이 있으며, 관련 분야의 기술보급사업을 집중 투입한다고 하는데 1만5천 농가 전부를 대상으로 가능한가? |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------|

- 강소농 육성 추진체계는 컨설팅을 통해서 강소농 육성 대상 농업경영체의 진단, 분석을 실시한 후 교육, 컨설팅, 관련사업 기술지원 등 필요한 기술을 지원함으로써 역량을 향상시키는 것입니다.
- 즉, 모든 농업경영체에 대해 동일한 기술과 지원방법들을 동일하게 전부 투입하는 것이 아니고 각 농업경영체에 대해 필요한 핵심 기술 중심으로 지원하는 것이므로 가능할 것입니다.
- 선정 농업경영체는 비즈니스 교육, 홍보, 청 발간 자료 제공, 전문가 컨설팅 지원 등이 필요에 따라서 진행되며, 계속적으로 경영목표 달성 성과가 우수한 농업경영체는 경영체 문제해결에 필요한 사업지원에 가점부여 등의 인센티브를 제공할 계획입니다.
- 선정된 농업경영체가 지속적으로 경영목표를 달성할 수 있도록 농촌진흥사업이 최선을 다할 것입니다.

|     |                                    |
|-----|------------------------------------|
| Q 8 | 작목별로 다르겠지만 매년 농가소득 10% 향상이 가능하겠는가? |
|-----|------------------------------------|

- 작목별 규모별로 농가소득이 다르기 때문에 일괄적으로 소득 10% 향상을 목표로 적용하는데 무리가 있을 수 있습니다.
- 또한, 매년 소득을 10% 향상시키는 것이 쉽지 않은 것도 사실이지만 목표를 정해놓고 이를 달성하기 위해서 노력하는 것이 중요하다고 봅니다.
- 강소농 육성에 대한 농촌진흥기관의 실천 의지 및 각오로 생각해주시길 바랍니다.

|     |                                                             |
|-----|-------------------------------------------------------------|
| Q 9 | 인테리뱅 9호에서 강소농 전략을, STRONG으로 설명하는데 이것이 한국 농업의 문제를 해결할 수 있는가? |
|-----|-------------------------------------------------------------|

- 강소농 전략의 STRONG은 한국 농업의 문제점을 해결하기 위한 전략보다는 우리 농업이 가진 강점을 극대화시켜 우리 농업의 경쟁력을 키우자는 것이 핵심입니다.
- 농업인 스스로가 장인정신과 핵심역량을 갖추고 스스로 실질적인 변화를 주도하여 남들보다 한 발 앞선 기술개발과 신기술도입으로 품질과 서비스를 혁신하고
- 창의적인 아이디어를 기반으로 고객 뿐 아니라 다양한 분야의 전문가들과 끊임없이 소통하고 협력하여 새로운 사업의 기회를 창출, 성공노하우를 주변농가들과 나누고 함께 한다면
- 우리 농업의 경쟁력 확보에 대한 새로운 가능성을 찾을 수 있다고 봅니다.

|     |                                                                               |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------|
| Q10 | 강소농 설명 중 유통 관련 되어서는 틈새시장 등의 방법이 있는데 현재 농정에서 추진하고 있는 농협의 유통정책과 상호 배치되는 것은 아닌가? |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------|

- 농협의 유통전략 중 물류표준화와 표준규격화 등에 대한 염려인 것으로 판단됩니다.
- 강소농의 틈새시장은 유통방법 등 농협의 유통전략에 배치되는 것이 아니며, 발상의 전환을 통해서 새로운 상품의 시장을 개척하자는 것입니다.
- 농협의 표준규격화에서도 상품의 다양성을 인지하고 상품별 특성에 기초하여 규격화하도록 되어 있는 것으로 알고 있습니다 .

|     |                                                               |
|-----|---------------------------------------------------------------|
| Q11 | 일선 시군센터의 기능과 역할이 강화되어야 하며, 중앙과의 협력이 중요할 것으로 예상되는데 어떻게 할 계획인가? |
|-----|---------------------------------------------------------------|

- 지방과의 원활한 소통을 위하여 우리청 간부 및 전문가 중심으로 지역의 강소농 육성 지원을 위한 지역담당제를 편성하였습니다.
- 지역담당관은 도원 및 시군센터(강소농 매니저)와 상시 연락체계를 유지하고 지역 문제 해결이나 경영체 역량향상에 필요한 사항을 적극적으로 해결 지원하는 통로의 역할을 수행할 것입니다.
- 그리고 청에서는 지도공무원의 강소농 육성 전문역량 제고를 위하여 비즈니스 역량지원 농업전문 컨설턴트 및 코치 양성과정 운영하여 강소농 육성에 필요한 핵심전문가를 육성할 계획입니다.
- 농업경영체의 경영진단과 컨설팅에 지방과 협력하여 공동대응하고, 지도공무원을 대상으로 공감대 확산과 농업경영체 역량향상을 위한 순회교육을 4월부터 실시하여 협력체계를 강화할 계획입니다.
- 또한 시군센터의 강소농 육성기반 강화를 위하여 경영체 진단·처방, 농식품 가공, 유통개선, 디자인 등에 대한 예산 투자와 새로운 수요에 대응할 수 있도록 농산물안전성 진단 장비 등의 과학영농 시설 및 장비도 확대 지원할 계획입니다.

|     |                                     |
|-----|-------------------------------------|
| Q12 | 강소농으로 육성된 농업경영체들은 이후에 어떻게 관리할 예정인가? |
|-----|-------------------------------------|

- 2011년에 강소농으로 육성되는 1만5천 농업경영체를 포함해서 매년 강소농으로 육성되는 농업경영체들은 강소농 육성 계획에 의해 2015년까지 지속적으로 관리될 것입니다.