

신품종 다래 『청산』의 유통시장 평가 결과

□ 배경 및 필요성

- 개발된 신품종의 시장평가(유통인)를 통해 시장요구를 반영한 품종개발, 시장정보 수집 및 대응, 신품종 소개 및 홍보, 시장런칭 정보제공 등으로 신품종의 안정적인 시장 정착 유도

□ 정보 내용

구 분	내 용
○ 시장평가	<ul style="list-style-type: none"> - 외관(크기, 모양) 및 품질(맛, 향, 질감) 등은 토종자원을 품종화한 것으로 시장성 높게 평가 - (가격형성) 확대 재배시 출하가격 조정 예상 - (가공) 비상품과 활용한 잼, 주스 등 다양한 가공품 개발 요구 - (포장지 개선) 유통 시 껍질이 얇아 무름 현상 방지를 위한 층별 깔판 포장재 필요 - (브랜드·명칭) 기존 키위에 대한 소비자 인지도 활용과 맛과 식용방법 등 차별화로 소비확대 유도
○ 품종육성 및 재배기술	<ul style="list-style-type: none"> - 다양한 소비욕구 충족을 위해 용도, 숙기별 품종 지속적인 개발 - 품종 고유특성 발현되는 적기수확 및 출하방법 중요 - 품질특성을 유지할 수 있는 재배 및 수확 후 관리기술 습득과 기술 적용으로 고품질 생산

□ 파급효과

- 컨설팅 및 농업인의 영농 의사결정 자료로 제공하여 농가 안정성 확보

<세부 연구결과>

가. 시장평가(종합)

- 신제품인 『청산』 다래에 대한 시장의 전반적인 평가는 외관(크기, 모양) 및 품질(맛, 향, 질감) 등은 토종자원을 품종화한 것으로 시장성이 높게 평가되고 경쟁력을 갖을 수 있음
- (가격형성) 청산다래는 상품과(7g이상) 12,000원/kg, 기타 비상품과는 7,000원/kg으로 현재는 생산자 주도의 가격이 형성되어 있으나, 향후 지역특화작목으로 확대 재배되어 시장출하시 가격조정 예상됨
- (가공용 이용) 비상품과 활용한 잼, 주스 등 다양한 가공품 개발이 요구되고 있음
- (포장지 개선) 다래는 유통시 껍질이 얇아 무르면 터지는 현상이 발생할 수 있는 단점이 있어 무름현상 방지를 위한 층별 깔판 포장재 필요
- (브랜드, 명칭) 청산다래 보다는 방울키위, 미니키위 등 기존 키위에 대한 소비자 인지도를 활용하고 맛과 식용방법 등 차별화를 통해 소비 확대
⇒ 예로 껍질째 먹는 미니키위(본명 : 토종다래 청산)
- (신제품 시장적응) 신제품은 시장출하 3년이내 소비성, 시장성이 확보되지 않으면 이후는 대부분 시장에서 사라지는 경우가 많음
- (홍보) 토종다래에 대한 소비자인식은 매우 낮은 수준으로 적극적이고 지속적인 홍보, 설명회 등 시장성 확대방안 노력 지속 필요
- (시장 출하시기 조절) 토종다래는 시장출하시 미숙과로 유통되며 수확에서 소비지의 유통기간을 고려한 상품생산 및 출하방법 매뉴얼 필요

나. 품종육성 및 재배기술

- 다양한 소비육구 충족을 위한 용도, 출하시기 확대를 위한 숙기별 다래품종 지속적인 개발
- 시장유통시 중요시하는 것은 유통기간, 저장성, 상품성 유지 등
- 육성품종의 고유특성을 발현하는 적기수확 및 출하하는 것이 중요
- 다래의 고유 품질특성을 유지할 수 있는 재배 및 수확후 관리기술 습득과 기술적용으로 고품질 생산

다. 보완사항

- (시설재배 유도) 청산다래 고유 품종특성인 높은 당도유지를 위한 비가림 재배 등 고품질 생산 및 유지방안 요구
- (면적확대) 신품종으로 대부분 직거래 형태로 유통되고 있으며 공영도매시장 출하를 위해서는 일정 재배면적 및 수량확보 필요
- (조직화, 공동브랜드) 도내 다래 재배지는 인제, 영월, 원주가 주산지이며 향후 조직화 및 공동브랜드개발 필요



<신품종 설명>



<신품종 외관 및 품질 평가>