최종보고서

식품기업의 국내산 원료농산물 안정적 조달시스템 구축방안

2012. 11

서울대학교 산학협력단

농림수산식품부장관 귀하

본 보고서를 “식품기업의 국내산 원료농산물 안정적 조달시스템 구축방안” 연구과제의 최종보고서로 제출합니다.

2012. 11

연구책임자: 서울대학교 농경제사회학부 김관수 교수

연 구 원: 서울대학교 농경제사회학부 임정빈 교수
서울대학교 농경제사회학부 안동환 교수

연구보조원: 서울대학교 농경제사회학부 박사과정 김규호
서울대학교 농경제사회학부 박사과정 조성아
서울대학교 농경제사회학부 석사과정 김영준
서울대학교 농경제사회학부 석사과정 양찬영
서울대학교 농경제사회학부 석사과정 하용현
서울대학교 농경제사회학부 학사과정 강수민
서울대학교 농경제사회학부 학사과정 임은영

차 례

Ⅰ. 서론 ····· 1
1. 연구의 필요성 및 목적 ····· 1
2. 연구내용 및 방법 ····· 3
3. 국내외 연구동향 및 본 연구의 특징 ····· 4
4. 연구추진일정 ····· 7
5. 연구의 기대효과 및 활용방안 ····· 7

Ⅱ. 원료농산물 조달 수급 현황 분석 ····· 8
1. 세계 시장에서의 농산물 수급 환경 ····· 8
2. 농업과 식품산업 간 연계현황 ····· 16
3. 국내산 원료조달 체계 구축의 애로요인 분석 ····· 27
4. 요약 및 시사점 ····· 47

Ⅲ. 식품기업 국내산 원료조달 시스템의 여건 변화와 시사점 ····· 50
1.“농수산물 유통 및 가격안정에 관한 법률”개정 ····· 50
2. 농협의 경제사업 강화 ····· 54
3. aT 사이버거래소의 성장 ····· 61
4. 안정적 계약재배 사례의 확산 ····· 67

Ⅳ. 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안 ····· 78
1. 계약재배의 활성화 조건 ····· 78
2. 안정적 원료조달 시스템 구축에 따른 경제적 효과 ····· 83
3. 식품기업 원료조달 시스템의 기본 모델(안) ····· 85
4. 농협-식품기업간 원료조달 시스템 구축 방향 ····· 88

Ⅴ. 김치업체의 국내산 원료조달 모델(안) ····· 116
1. 김치시장 동향 및 특성 ····· 116
2. 배추 수급 동향 및 기존 배추가격안정화 정책 검토 ····· 128
3. 김치업체의 배추 조달 모델(안) ····· 138

부록 1. 일본의 계약채소 안정공급제도, 2. 육계 계열화 사전계약 표준약관,
3. 농산물 포전매매 표준계약서 4. 국내외 자조금 조성 및 활용 사례
5. 배추.무 주산지 출하조절 시설 지원 사업 개요(안)
6. 농림수산식품부의 식품기업 원료조달 관련 주요 정책

표 차례

<표 2-1> 기상이변 발생빈도 수 추이와 전망 ····· 9
<표 2-2> OECD-FAO 국제 곡물 수급 및 가격 전망치 ····· 14
<표 2-3> 식품산업의 산업연관효과(2009년 기준) ····· 18
<표 2-4> 농림수산품 및 가공식품의 중간재 투입 현황(2009년 기준) ····· 19
<표 2-5> 식품제조업체의 업종별 원재료 구입비 비중(2009년 기준) ····· 21
<표 2-6> 주요 가공식품의 원재료 구입비 비중(2009년 기준) ····· 22
<표 2-7> 주요 원재료 품목별 국산/수입 이용 현황(2009년 기준) ····· 24
<표 2-8> 주요 품목별 산지직구매 형태 ····· 26
<표 2-9> 계약거래/직접생산을 하지 않는 이유 ····· 26
<표 2-10> 원료 농산물의 수입산 구매 이유에 대한 업체 답변 ····· 28
<표 2-11> 중국 농산물과 국내 농산물의 도매시장 가격 비교 ····· 29
<표 2-12> 관세가 포함된 수입농산물 도매가격과 한국농산물 도매가격의 비교 ····· 30
<표 2-13> 농축수산물 품목별 구매 시 고려사항에 대한 업체 답변(%) ····· 30
<표 2-14> 가공식품 구입 시 국내산 원재료 사용제품의 가격수용도 ····· 31
<표 2-15> 주요 계약재배 대상품목들의 생산 및 가격변동 원인 ····· 32
<표 2-16> 연도별 경지면적 변화 추이 ····· 40
<표 2-17> 주요 품목별 경지면적 변화 ····· 41
<표 2-18> 연도별 농가구 및 농가인구 ····· 42
<표 2-19> 도시근로자 가구소득 대비 농가소득 비율 ····· 42
<표 2-20> 농가인구 구성비 ····· 44
<표 2-21> 최근 3개년 농산물 표준규격출하율 ····· 44

<표 3-1> 판매·유통사업의 자회사 설립시기 및 경제지주 이관 계획 ····· 55
<표 3-2> 농협의 공선출하회 성장 목표 및 육성계획 ····· 56
<표 3-3> 농협의 연합사업 운영 계획 ····· 57
<표 3-4> 조공법인 설립 인가 현황(2011년 기준) ····· 58
<표 3-5> 주요품목 연도별 계약재배 확대 계획 ····· 60
<표 3-6> 2012년 사이버거래소 거래목표 ····· 62
<표 3-7> ‘11년 추진실적 및 ’12년 추진계획 ····· 65
<표 3-8> 계약재배 관련 주요 문제점 및 애로사항 ····· 68
<표 3-9> 대관령원예농협의 배추 계약재배 현황(2010년 기준) ····· 74

<표 4-1> 생산 및 가격 불확실성 해소 정책의 효과 ····· 85
<표 4-2> 감자 재배면적, 생산량 및 강원도 비중 ····· 89
<표 4-3> 강원감자조합공동사업법인 월별 출하가능물량 ····· 89
<표 4-4> 천일염 생산 현황 ····· 91

<표 4-5> 쌀과 콩의 경영성과 비교 ····· 95
<표 4-6> 콩 생산량 증대를 위한 목표 정책지표 현황 ····· 96
<표 4-7> 주요 농산물 포전거래율 현황 ····· 108
<표 4-8> 영농조합법인과 농협의 농산물 계약서에 포함된 계약내용 ····· 113

<표 5-1> 지역별 김치제조업체 분포현황 및 종업원 수 현황 ····· 117
<표 5-2> 김치 생산현황 및 출하현황 ····· 118
<표 5-3> 김치 출하액 및 수출액 상위 기업(20위) ····· 118
<표 5-4> 종업원수 규모별 김치 제조업체 현황 ····· 119
<표 5-5> 김치의 원료 구입 현황 ····· 119
<표 5-6> 산지조직체로부터 원료를 조달하는 방법(복수응답) ····· 120
<표 5-7> 도매시장을 이용하는 이유(복수응답) ····· 120
<표 5-8> 유통채널별 납품 비중 ····· 121
<표 5-9> 품목별 평균 단가 및 유통 마진율 ····· 121
<표 5-10> 김치 소비자의 김치 조달 방법 ····· 122
<표 5-11> 김치 소비자의 김치 구입 경로 ····· 122
<표 5-12> 배추김치 구입 시 품질속성 고려수준(5점 척도) ····· 123
<표 5-13> 우리나라의 김치 수출 및 수입량 변화 추이 ····· 124
<표 5-14> 우리나라의 국가별 김치 수입 추이(2006년~2011년) ····· 125
<표 5-15> 중국산 수입김치의 수입 가격 추이(2006년~2011년) ····· 125
<표 5-16> 배추김치 원산지 표시 위반 적발 실적 ····· 126
<표 5-17> '김치 자조금 지원' 사업의 연도별 재정투입 계획 ····· 128
<표 5-18> 배추 작형별 단수 변이계수 ····· 128
<표 5-19> 배추 작형별 재배면적 및 생산량 ····· 129
<표 5-20> 김치 및 배추 수입실적 ····· 129
<표 5-21> 배추 수급 전망 ····· 130
<표 5-22> 2011년 배추 형태별 연중 월별(1~10월) 구매 비중 ····· 131
<표 5-23> 김장철(11~12월) 배추김치 담근 경우 배추 구매량 ····· 131
<표 5-24> 2010~2011 김장배추 생산량 ····· 131
<표 5-25> 연도별 김장배추 생산량 및 재배면적 추이 ····· 132
<표 5-26> 작형별 농협 계약재배 물량 및 비중 변화 추이 ····· 133
<표 5-27> 상시 사전비축제의 기본운영체계 ····· 136
<표 5-28> 배추 가격의 기초통계량 ····· 138
<표 5-29> 주요 농산물 가격의 기초 통계량 ····· 139
<표 5-30> 배추 작형별 평균가격 및 변동성 계측 결과 (1987 ~ 2012) ····· 141
<표 5-31> 월별 배추 평균가격 및 변동성 계측 결과 (1987 ~ 2012)) ····· 141
<표 5-32> 월별 배추 최저가격 빈도수 ····· 142
<표 5-33> 월별 배추 최저가격 Top 3 빈도수 ····· 142

그림 차례

<그림 1-1> 과제 수행 연구원 및 업무분장 ····· 6
<그림 2-1> 세계 가뭄 현황(2009년~2011년 평균 강수량 기준) ····· 9
<그림 2-2> 세계 원유가격 추이와 전망 ····· 11
<그림 2-3> 국제유가와 곡물가격의 상관관계 변화 추이 ····· 11
<그림 2-4> 국제 곡물 가격 추이(주간 가격) ····· 13
<그림 2-5> 계약거래 활성화를 위한 식품기업의 정부 지원 요망사항 ····· 27
<그림 2-6> 최근 10년간 배추가격의 가격변동추이 ····· 34
<그림 2-7> 최근 10년간 고추가격의 가격변동추이 ····· 35
<그림 2-8> 최근 5년간 감자가격의 가격변동추이 ····· 35
<그림 2-9> 최근 5년간 백태콩 가격변동추이 ····· 36
<그림 2-10> 최근 5년간 무 가격변동추이 ····· 37
<그림 2-11> 최근 8년간 마늘가격변동추이 ····· 38
<그림 2-12> 최근 10년간 당근가격변동추이 ····· 38
<그림 2-13> 최근 10년간 양파가격 변동추이 ····· 39
<그림 2-14> 최근 10년간 대파가격변동추이 ····· 39
<그림 2-15> 전체 농가인구 중 65세 이상 농가인구 비중 변화 추이 ····· 43
<그림 3-1> 농협 연합사업의 사업방식 ····· 57
<그림 3-2> 연도별 물류센터 건립일정 ····· 59
<그림 3-3> 사이버거래소 배추 및 무 예약거래 사업추진체계 ····· 64
<그림 3-4> 사이버거래소 예약거래제의 사업운영도 ····· 65
<그림 3-5> 식품기업의 농산물 유통 경로도(2010) ····· 68
<그림 3-6> 화천 토마토 축제 및 화천토마토를 사용한 (주)오뚜기의 가공식품 ····· 71
<그림 4-1> 계약재배 활성화 조건 ····· 80
<그림 4-2> 주요 계약재배 품목 ····· 81
<그림 4-3> 계약재배 시 주요 검토 및 합의 조건 ····· 82
<그림 4-4> 계약안정성 증대 요건 ····· 82
<그림 4-5> 안정적 원료조달 시스템 구축 시의 경제적 편익 분석 모델 ····· 84
<그림 4-6> 식품기업원료조달시스템의 기본모델(안) ····· 86
<그림 4-7> 강원감자조합공동사업법인 자체브랜드 ····· 89
<그림 4-8> 연합사업단 연결 모델 예 ····· 93
<그림 4-9> 산지조직화 및 수집기능강화 모델 예 ····· 99
<그림 4-10>농협 직공급 모델 예 ····· 101
<그림 5-1> 연도별 김장배추 재배면적 추이 ····· 132
<그림 5-2> 상시 비축 물량의 도매시장 수급조절 매커니즘 ····· 137
<그림 5-3> 김치업체의 배추 조달 모델(안) ····· 144

Ⅰ. 서론

1. 연구의 필요성 및 목적

1) 배경 및 필요성

□ 농업과 식품가공산업 및 외식산업의 연계는 안전한 먹거리의 안정적 공급과 농가소득 증대에 기여함.

○ 국내 농업과 연계한 식품산업의 성장은 새로운 부가가치 창출과 농가소득 증대 및 농산물수급 안정을 위한 주요한 정책 과제 중 하나임.

○ 현 시기 농업과 식품산업 연계 강화의 관건은 국산 원료 농산물의 안정적 조달시스템 구축에 있음.

○ 이를 위하여 생산에서부터 유통, 가공, 소비에 이르기까지 푸드체인 전반에 걸친 종합적 접근이 요구됨.

□ FTA 등 시장개방 확대로 어려움을 겪고 있는 우리 농업에게 질적 및 양적으로 성장하고 있는 식품산업과의 연계는 새로운 활로가 될 수 있음.

○ 개방 확대의 위기 속에 한류와 한식세계화를 기회로 활용하기 위해서는 국산 원료농산물의 안정적 공급을 통한 식품산업과의 연계가 필수적임.

□ 또한 식품가공산업과 외식산업의 입장에서도 국산 원재료 및 식자재의 안정적 조달시스템 구축은 해당 산업의 경쟁력강화 및 고부가가치화를 통한 지속적 발전을 위해 필요한 정책과제임.

○ 그러나 국내 식품 및 외식기업들은 국내산 원료 농산물의 높은 가격과 함께 필요한 물량의 안정적 확보 및 균일한 품질 유지의 어려움 등을 이유로 국내산 농산물의 이용을 기피하고 있는 상황임.

○ 국내 식품가공산업의 경우 원료의 50% 이상을 수입에 의존하여 국내 농업과의 연계가 미미한 수준이며, 단순가공이나 절임과 같은 1차가공의 경우에도 수입 원료 농산물 사용이 급증하고 있음.

○ 가공업체들의 어려움은 무엇보다 높은 가격, 원료의 지속적·안정적 조달의 어려움, 특정시기에 집중되는 원료구입 자금의 부족, 계약거래의 불안정성 등으로 요약할 수 있음.

○ 특히 가격변동 시 계약파기와 같은 기회주의적 행동은 식품기업과 농가의 안정적인 연계를 유지하는데 가장 큰 장애 요인으로 작용하고 있음.

□ **따라서 국내 농업과 연계한 식품가공산업의 활성화를 위해서는 식품기업이 국산원료를 안정적으로 조달할 수 있는 시스템을 구축해야 할 필요가 있음.**

○ 특히 배추 등 가격과 생산의 변동이 매우 큰 품목들을 원료로 사용하는 김치 산업처럼 원료조달의 불안전성 위험에 상시적으로 노출되어 있고 소비자들이 원료의 원산지에도 민감한 식품가공산업 부문은 이러한 필요성이 더욱 절실한 실정임.

○ 나아가 농협의 경제사업구조개편과 관련하여, 농협이 산지생산자·생산조직과 식품기업의 사이에서 양자를 효과적으로 연계하고, 안정적인 파트너 관계 구축에 기여하면서 식품기업의 안정적인 원료 농산물 조달시스템을 마련할 수 있는 방안 마련이 필요함.

2) 연구 목적

□ **본 연구의 주 목적은 식품산업의 성장과 농업의 연계 강화를 위한 국산 원료농산물의 안정적 조달시스템 구축 방안을 마련하는데 있음.**

○ 우선 식품기업과 국내 농업간의 연계에 걸림돌이 되어 온 국내산 원료조달의 불안정성 문제에 대한 원인과 실태를 파악하고, 이를 바탕으로 국산 원료농산물의 안정적 조달을 위한 방안을 강구함.

○ 이를 위해 국내외 관련 사례를 발굴하고 검토하여 업체유형별, 농산물 품목별, 가공식품별로 국산 원료농산물 조달시스템 구축 시 중요하게 고려해야 할 핵심사항을 도출함.

○ 특히 김치산업의 경우 원료조달 현황과 애로사항에 대한 보다 심층적인 분석을 통하여 국산 원료농산물 조달 모델(안)을 제시함.

○ 나아가 국산 원료농산물 조달 시스템 속에서 관련되는 각 주체들이 담당해야 할 역

할과 기능을 분석하고, 상호간 공급이행 담보 방안과 함께 식품기업의 원료농산물 조달 효율화 방안을 제시하고자 함.

2. 연구내용 및 방법

1) 연구 내용

□ 식품산업과 농업의 연계현황 및 식품기업의 원료 농산물 조달 실태 분석

○ 국내 농업생산 및 가격변동 심화 현황 분석
○ 국내산 농산물에 대한 수요 분석
- 가공식품별 국내 농산물 이용 실태 등
○ 농업과 식품산업간 연계현황
○ 식품기업의 국내산 원료조달 방식 및 사례

□ 식품기업과 농업생산자간 연계 및 원료수급 애로사항 분석

○ 식품기업과 농업생산자간 연계 및 안정적 계약의 장애 요인
○ 식품기업과 농업생산자간 계약불이행의 요인 분석
○ 가격경쟁력, 품질, 원료 수급의 지속성 여부, 정보 문제 등

□ 식품기업의 안정적 원료조달 시스템 구축방안

○ 원료조달 안정화 시스템 구축 필요성
○ 대상품목 선정요건 분석 및 도출
- 수급 여건, 상품 특성, 농협의 물량 확보 가능성, 가격 급등락 가능성 등을 고려
○ 농협중앙회, 식품기업, 영농조합, 시군유통회사 등 계약주체 간 계약 이행담보 방안
○ 배추 등 원료 농산물의 장기 대량 수급체계 구축방안
- 공동구매를 통한 규모화와 안정적 수요체계 구축
- 공동구매를 위한 식품기업간 연계 및 네트워크 구축
- 공동구매을 위한 적정 규모 및 계약 방식 등
○ 농협중앙회-식품기업간 원료조달 체계 활성화 방안 및 표준계약 모델 제시
- 품목별 계약방식, 계약 조건(가격, 물량 등) 등
- 농협중앙회의 산지 연계 일괄 조달시스템

2) 연구 방법

□ 문헌 및 자료 수집과 분석

○ 국내 산지유통 체계 및 푸드시스템 관련 선행연구 검토
○ 식품기업의 원료조달 체계 현황 및 문제점 분석
○ 식품기업의 원료조달 관련 해외 사례 및 성공요인 분석 등

□ 게임이론, 산업조직론 등 경제학적 근거를 활용한 '계약' 행위 등의 분석

○ 협력게임, 반복게임(예: 사전계약-사후재협상) 등의 경제학적 이론에 근거한 실태 검토 및 대안 도출
○ 농업의 불확실성 존재 시 계약재배나 공공비축 등의 가격안정화 수단이 가지는 효과 검토

□ 인터뷰와 간담회 등을 통한 전문가 및 관련 업계의 의견 수렴

○ 식품업체, 생산자조직, 농협 관계자, 농식품관련 학계·협회 등의 전문가 및 관련 업무 유경험자 심층면접 인터뷰 실시
○ 연구보고 등을 겸한 간담회 개최로 과제 수행상황 점검 및 관련 업계의 의견 수렴 추진

3. 국내외 연구동향 및 본 연구의 특징

□ 최근 식품산업의 성장에 대응한 농업분야의 성장 전략으로서 식품산업과 농업의 연계의 중요성 및 방향에 대한 연구들에서 국산 원료농산물의 안정적 조달시스템 구축의 필요성이 제기되고 있음.

○ 새로운 농업부문의 부가가치 창출을 위한 식품산업의 중장기 발전 전략 연구(최지현 외, 2011)나 식품산업과 농업의 연계성 제고 방안 마련(최지현 외, 2007; 황수철 외, 2005) 연구 등이 이루어져 왔음.

□ 또한 2000년대 이후 대형소매유통업체의 부상, 산지 직거래 활성화 등 과거 도매시장 중심의 유통에서 산지 및 소비지에 대한 유통으로 다원화되기 시작하면서, 효율

적인 산지 및 도매 유통 정책, 유통경로 및 유통마진 연구, 급식 부문의 식재료 공급 연구 등이 활발하게 이뤄지고 있음.

○ 최양부 외(2000)나 김동환 외(2005) 등의 연구에서 산지농산물유통센터의 역할과 기능, 경제성 등에 대한 분석이 수행되었으며, 김명기 외(2004)에서는 고랭지 무와 배추에 대한 지역농협의 연합 마케팅 사례를 분석하여 공동마케팅이 참여농가의 생산 및 소득 안정성을 제고하고 산지 유통 및 물류 효율성 증진에도 기여한다고 주장한 바 있음.

○ 또한 김동환 외(2000)와 이병서 외(2003)는 대형 소매유통업체의 산지 농산물 직구매가 점차 채소나 과일류로 급격히 확산되고 있는 것으로 분석하고, 이를 활성화하기 위해서는 농산물의 규격화 정착, 산지와 소매업체의 중개 기구 마련, 생산자 조직의 조직화 및 마케팅 기능 강화, 소매업체의 불공정 행위 감시 강화 등이 필요한 것으로 주장하였음.

□ **하지만 이들 선행연구에서는 산지의 규모화, 조직화, 품질 안정화, 식품기업과 생산자의 연계 강화 등의 과제를 제시하고 있을 뿐, 아직 국산 원료농산물의 안정적 조달시스템 구축을 위한 구체적인 전략 및 방안 도출은 이루어지지 않고 있음.**

○ 기존 연구들은 주로 원료농산물이 처음 공급되는 산지인프라, 유통인프라 관련 문제점과 애로 사항 등에 연구의 초점이 맞춰져 왔으며, 농산물 수요처, 특히 식품기업 등의 대량 수요처 입장에서 현 유통 체계의 문제점과 대안을 검토한 연구는 매우 희소함.

- 더욱이 김치산업처럼 구체적인 식품산업 부문에서의 원료농산물 조달 문제를 검토하고 대안을 제시하는 종류의 실질적인 연구는 거의 전무한 실정임.

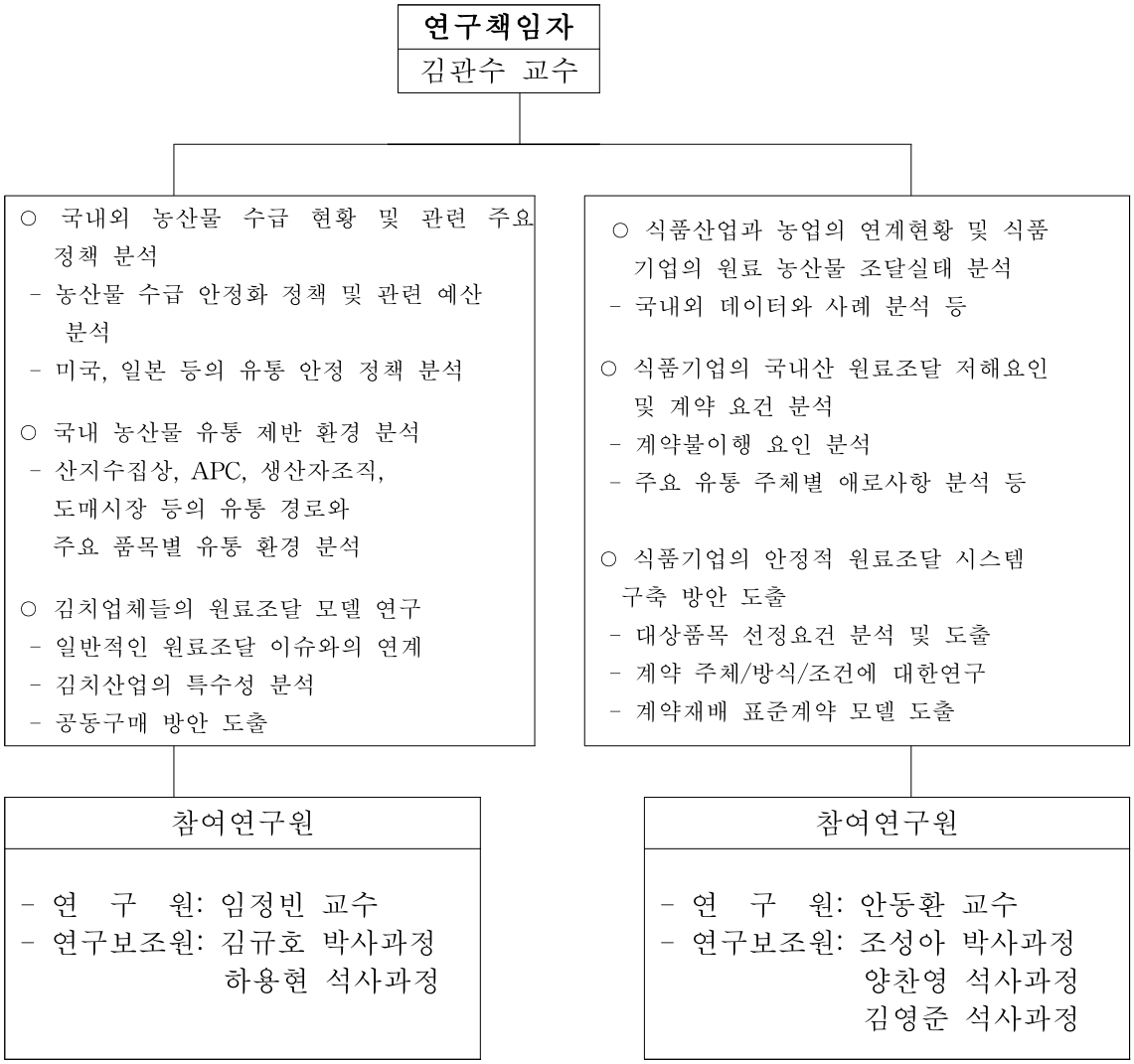
○ 식품기업과 생산자의 연계 측면에서 가장 큰 제약 요인의 하나로 부상한 계약재배의 불안정성 문제에 대한 분석과 대응 방안 역시 제시되지 못하고 있음.

- 서로의 이해관계와 입장이 다르므로 이를 어떻게 조정하고 해결해갈 것인가에 대한 쌍방의 노력 및 제 3자의 역할 등이 필요함에도 지금까지는 단순히 원료 농산물 생산지의 실태 측면에서만 연구가 이루어진 한계가 있음.

□ **따라서 본 연구는 식품기업의 원료조달 현황 및 문제점을 면밀히 검토한 바탕 위에서 식품기업의 경쟁력 강화와 농가소득 안정화에 기여할 수 있는 원료농산물 수급시스템 및 주요 주체별 역할, 그리고 이를 뒷받침하기 위한 정책과제를 제시하고자 하는 차별성이 있음.**

□ 이를 위하여 책임연구원의 주관 하에 식품산업 관련 연구 경험이 풍부한 연구진들이 체계적인 업무분장과 각 연구결과의 공유를 통하여 연구목적에 부합하는 분석을 수행하고 합리적인 정책 방향을 제시하게 될 것임(<그림 1-1> 참조).

<그림 1-1> 과제 수행 연구원 및 업무분장



4. 연구추진일정

연구내용	7월	8월	9월	10월

. 농산물 수급과 유통 관련 현황 및 여건 분석 . 식품기업의 원료농산물 조달 현황 및 사례 분석												
. 국내산 원료조달 시 애로사항 분석 . 안정적 계약재배 제약요인 분석												
. 식품기업의 안정적 원료조달 체계 검토 . 원료조달 시스템 내 주체별 역할 분담 방안 연구 . 계약재배 활성화 방안 연구												
. 김치산업의 국내산 원료조달 모델(안) 연구												
. 연구내용에 대한 각계 의견 취합 및 수정 . 보완 . 최종보고서 작성												
추 진 진 도	35%			65%			85%			100%		

* 연구기간: 2012. 7. 3 ~ 11. 2

** 중간보고: 8월 하순 경, 최종보고: 10월 중・하순 경

5. 연구의 기대효과 및 활용방안

□ 안정적 원료 농산물 확보에 따른 거래비용 절감으로 식품기업의 경쟁력 강화 및 원료농산물 대량 공급처 확보를 통한 농가소득 안정화에 기여

○ 국제원자재 가격의 변동성이 크게 증가하고 있는 현 시점에서 국산원료 농산물의 안정적 조달시스템 구축은 식품산업과 농업 부문과의 신뢰 및 연계성을 강화하고 양 부문의 동반성장을 가능하게 할 것으로 기대됨.

○ 아울러, 조합 출하물량의 50%이상을 중앙회가 책임 판매하는 농협경제사업 개편방향에 따른 농업인을 위한 농협 구현에 기여할 것으로 기대됨.

□ 본 연구결과는 식품기업의 국산 원료농산물의 안정적 공급방안 마련 및 농협경제사업 개편작업에 활용할 수 있을 것임.

○ 특히 「김치산업진흥법」이 시행되고 이에 근거한 종합계획이 수립되고 있는 현 시점에 본 연구의 주요 결과들이 김치제조업체들의 원료조달 모델 구축에 시사점을 줄 수 있을 것으로 기대됨.

Ⅱ. 원료농산물 조달 수급 현황 분석

○ 본 장에서는 현재 원료농산물 조달의 전반적인 여건과 함께 어떤 애로사항들이 존재하는지 살펴보고 그 애로사항을 분석하여 향후 본 과제의 목표 중 하나인 '안정적인 국내산 원료농산물 조달 시스템 구축 방안' 제시 시 반영해야 할 시사점을 도출하고자 함.

○ 이를 위해 국내산 원료조달 현황에 앞서 국제 농산물 수급 현황을 분석하여 원료농산물의 수입 여건을 진단하고, 이에 따른 국내 원료농산물 조달 기반의 필요성을 고찰하고자 함.

○ 또한 산업연관표와 관련 통계 등을 분석하여 국내 식품제조업 부문에서의 국내산 원료 사용 실태와 이에 기반한 농업-식품산업 간 연계 현황을 살펴볼 것이며, 특히 가능한 한 원료농산물별 및 가공식품별로 세분화된 현황을 살펴 시사점을 도출하고자 함.

○ 마지막으로 현재 식품기업이 국내산 원료농산물을 조달하고자 했을 때 어떤 애로사항이 있는지, 그리고 그 이유는 무엇인지를 관련 통계와 선행연구, 그리고 본 연구진의 인터뷰 조사 등에 의거하여 분석한 후, 안정적인 국내산 원료농산물 조달 시스템 구축 시 고려해야 할 시사점을 제시하고자 함.

1. 세계 시장에서의 농산물 수급 환경

1) 국제 농산물 수급 환경 변화

(1) 기후변화 및 기상이변으로 인한 생산변동성의 증대

□ 산업화와 이로 인한 환경오염 등으로 지구 온난화 및 기후변화가 가속화되고 있으며, 기상이변의 연평균 발생 빈도 역시 급격히 증가하고 있는 추세임.

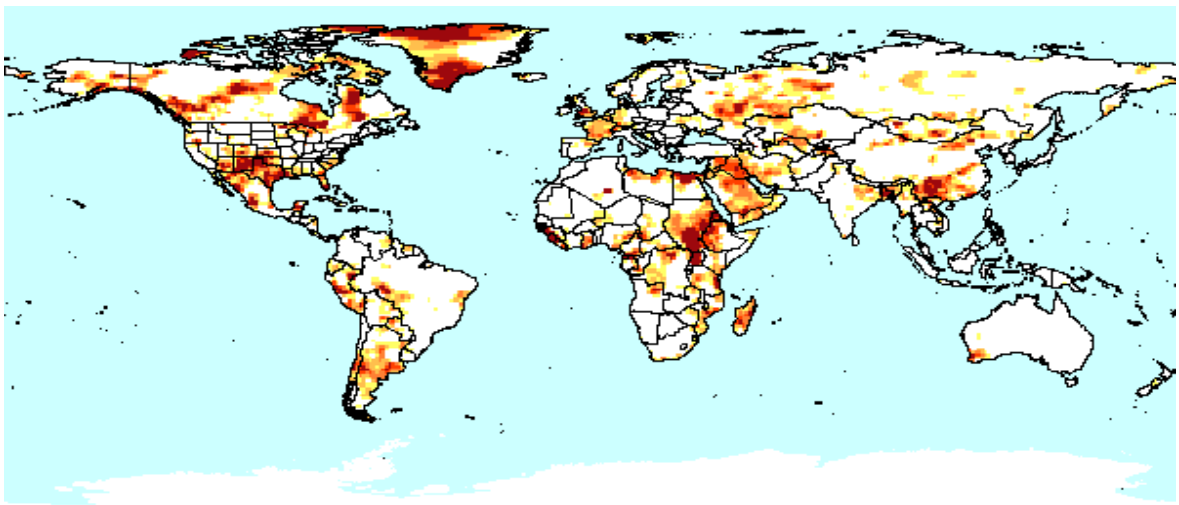
○ 1901년부터 1960년까지의 60년간 0.14도 상승하는데 그쳤던 세계 평균기온이, 1961년부터 2009년까지의 50여 년 간에는 0.49도나 상승하여 세계의 농작물 지도와 생산구조를 바꾸고 있는 현실임.

- 이러한 지구 온난화로 사막화의 확산과 물 부족, 경지 부족 사태가 가속화되고 있음.

○ 환경분야 비정부기구인 세계생태기금(Universal Ecological Fund: UEF)이 2011년 1월에 발표한 보고서에 따르면, 향후 지구 온난화와 기후변화로 인해 식량 생산의 지역별 격차가 더욱 커질 것으로 예상함.

○ 특히 변동성의 측면에서 보다 심각한 것은 '기상이변'이 근래 들어 빈번히 속출하고 있는 사실임.

<그림 2-1> 세계 가뭄 현황(2009년~2011년 평균 강수량 기준)



주: 색이 진할수록 가뭄이 심각한 것을 의미함.
자료: Global Drought Monitor(http://drought.mssl.ucl.ac.uk)

○ 전반적인 기상이변 발생빈도 역시 1981년부터 1990년까지의 10년 간 연평균 12.7건에서 1991년부터 2000년도까지의 10년간에는 평균 19.2건으로, 그리고 2001년부터 2008년까지는 평균 24.5건으로 빠르게 증가하고 있는 추세임.

○ 또한 관련 연구에 따르면 2010년 이후 2020년까지는 연평균 기상이변 발생빈도 수가 약 31건까지 늘어날 것으로 추정됨.

<표 2-1> 기상이변 발생빈도 수 추이와 전망

구분	연평균 발생건수	연평균 피해규모(억달러)
1980년대	13	270
2000년대	25	730
2020년대	31	900

주: 피해규모는 2009년 달러 가치로 환산

자료: Munich Re(2009). Topics Geo: Natural catastrophes 2008을 토대로 삼성경제연구소 추정

□ **최근만 하더라도 캐나다의 폭우를 시작으로 러시아, 중국 등 주요 곡물 생산국에 가뭄, 홍수 등의 기상이변이 발생하여 곡물 생산에 차질을 빚은 바 있음.**

○ 2010년 여름에 러시아와 우크라이나에 가뭄이, 그리고 중국 및 캐나다에 홍수가 발생했을 뿐 아니라, 겨울에는 남반구의 주요한 농산물 수출국인 브라질에 홍수 및 침수 피해가 발생하여 생산 및 수출량이 급감하였음.

○ 이로 인해 2010년 러시아의 밀 생산량이 2009년의 9천 7백만톤보다 37% 감소한 6천 1백만톤에 그쳐 국제 밀 가격 상승을 선도하였음.

□ **결과적으로 세계의 기상 및 기후 요인으로 인해 농산물 생산의 불확실성이 전반적으로 증가하는 추세에 있으며 앞으로도 그 정도가 쉽게 감소하지 않을 것으로 예상되는 실정임.**

(2) 국제유가 상승[1]에 따른 곡물 생산 및 유통비용 상승

□ **국제유가의 상승은 농산물 생산 및 유통비용의 증가를 유발하고 있으며 이는 농산물의 전반적인 가격 상승 압력으로 작용하고 있음.**

○ 농기계, 비료 등 석유가 필요한 농자재는 물론 대규모 기반 시설을 필요로 하는 현대의 농업 활동에 국제유가 상승은 매우 큰 원가 압박 요인으로 작용함.

- 국제유가는 2008년당 배럴당 92.6달러로 사상 최고치를 기록한 바 있음.
- 이어 2009년에 57.4달러로 하락하여 안정을 찾는 듯하였으나, 이후 2010년에 다시 배럴당 69.4달러로 상승하였음.

○ 업계 동향에 따르면 2030년까지 유가는 119.9달러 수준으로 올라 국제유가가 지속적인 상승세를 유지할 것으로 전망되므로, 이에 따른 농산물 생산과 가격 역시 이러한 원가 압박 요인에서 자유롭지 못할 것으로 판단됨.

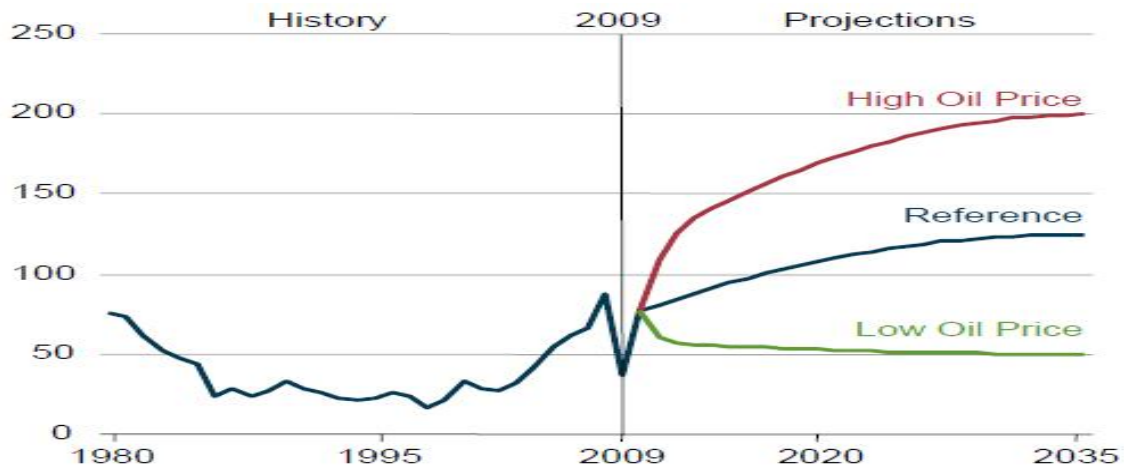
○ 특히 곡물의 경우 2000년 이후 국제유가와 곡물가의 상관관계가 급격히 높아진 것으로 나타나 향후 곡물 가격이 유가 동향에 더욱 민감해질 것으로 판단됨.

---

1) 물론 국제유가의 상승은 바이오 에너지 수요의 증가를 가져옴으로써 곡물 생산 측면 뿐 아니라 곡물 수요 측면에도 큰 영향을 미치고 있음. 보다 자세한 내용은 후술할 '수요구조의 변화와 원인' 참조

<그림 2-2> 세계 원유가격 추이와 전망

단위 : $/배럴, 2009년 기준



자료: U.S. Energy Information Administration, 'Annual Energy Outlook 2011'

<그림 2-3> 국제유가와 곡물가격의 상관관계 변화 추이

자료: 블룸버그, 삼성증권 '식(食)의 전쟁, 1차산업이 미래다'에서 재인용

□ 또한 국가 간의 농산물의 무역 거래가 활발해지고 있는 현 시대에 국제유가 상승은 해상운임 가격을 높여 운송비에도 영향을 미칠 것으로 예측됨.

○ 이미 2008년 상반기에 급증한 원자재 수요 등으로 해상운임 가격이 급등한 사례가

있음.

○ 이후 경기침체로 인하여 곡물은 물론 철광석 등의 원자재 수요가 줄어들면서 해상운임 가격 역시 안정을 찾기는 하였으나, 이제는 유가 상승이 또 다른 운송비 상승 요인으로 작용할 가능성이 크다는 것이 관련 전문가들의 중론임.

□ 이밖에도 바이오 에너지 수요의 증가, 신흥 경제대국의 성장으로 인한 곡물 수요의 증가, 투기성 수요의 증가 등으로 인하여 국제 곡물 수급환경의 변동성이 매우 커진 현실인 것으로 판단됨.

2) 주요 국제 원료농산물 수급 전망

□ 우선 국제 농산물의 가격 동향과 변화 추이를 살펴본 결과, 2008년 이후 대두, 밀, 쌀, 옥수수 등의 품목에서 급격한 가격 상승이 있었던 것으로 확인됨.

○ 국제 농산물 가격 동향과 변화 추이를 알아보기 위해 USDA(United States Department of Agriculture)에서 발표하고 있는 가격자료를 사용하였음. 옥수수는 us yellow no.2 gulf, 대두는 us no.1 yellow gulf, 쌀은 Thailand 100% B Grade f.o.b, 밀은 us no.2 Hard Red winter gulf 가격을 사용하였음.[2] 분석기간은 1998년 1월부터 2011년 9월까지임.

○ 국제곡물 시장 가격 동향의 첫 번째 특징은 분석 대상 전 품목 모두 전반적인 증가추세를 보이고 있다는 것임. 이와 같은 증가 추세에서 몇 번의 변곡점이 관찰되고 있는데, 특히 2008년부터 대두, 밀, 쌀, 옥수수 전 품목에서 급격한 상승이 있었던 것을 목격할 수 있음.

- 이는 당시 애그플레이션 위기를 경험한 사실과 상통하는 것이며, 최근의 보도를 참고할 때 이러한 경향이 더욱 심화되고 있는 것으로 판단됨.

○ 또한 다른 특징 하나는 네 가지 곡물 가격의 변화추이가 상당히 유사한 형태를 띠고 있다는 것임.

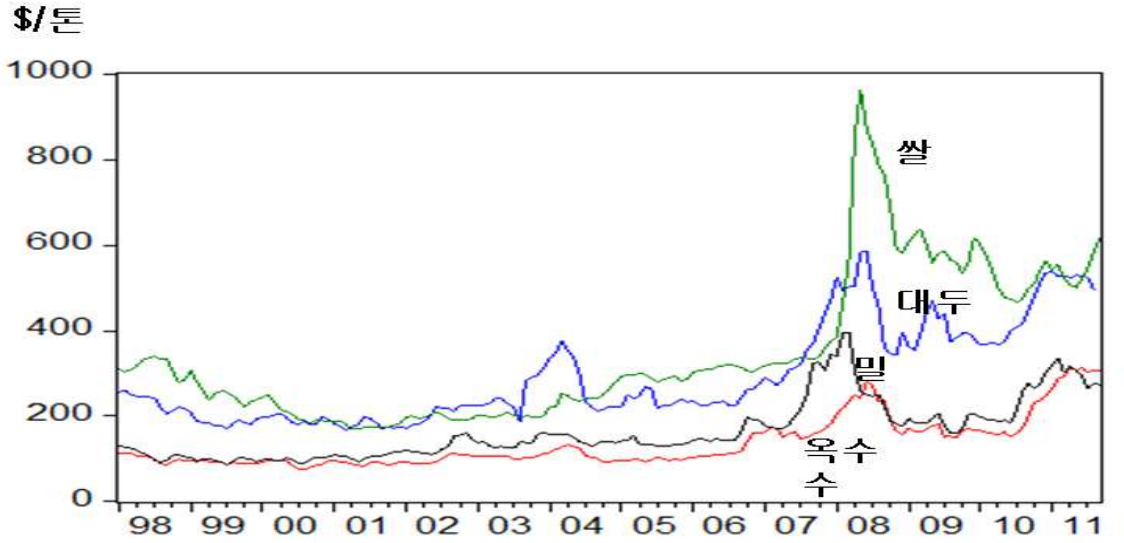
- 곡물 가격의 상승추세와 상승폭을 고려할 때 2008년 이후의 상승기가 이전보다 등락 폭이 더 크다는 것을 발견할 수 있음. 그리고 2008년 최고점을 기록한 이후 가격이 급격히 하락하

2) 쌀의 경우 우리나라에 보다 직접적인 영향을 미치는 것는 중단립종 가격이지만 국제 곡물시장에서 쌀 가격을 대표하는 가격은 장립종 쌀인 Thailand 100% Grade 이기 때문에, 이 품목을 분석대상으로 선택하였음. 또한 본 연구에서 분석하고자 하는 곡물 가격 변동성의 상호 관계를 파악하기 위해서는 국제 시장에서 거래가 보다 많이 이루어지고 있는 장립종 쌀을 분석대상으로 선택하는 것이 적절하다고 판단하였음.

였으나 이전 시기에 비해 전반적으로 가격 수준이 높아진 것을 확인할 수 있음.

<그림 2-4> 국제 곡물 가격 추이(주간 가격)

단위 : US $/ton



□ **한편 OECD와 FAO가 공동으로 발간한 「OECD-FAO Agriculture Outlook」(이하, 전망 보고서)에서의 주요 농산물 향후 10년간의 시장현황 예측을 살펴보면, 향후 10년(2011년~2020년)간의 농산물 수급과 가격 변화는 부정적인 것으로 전망되고 있음.**

○ 본 전망 보고서에서는 글로벌 거시 지표, 인구증가 동향, 국가 농업 및 무역정책, 생산 기술 및 평균 기후 조건 등에 대한 특정 조건을 가정한 전제 위에서 미래 곡물수급 및 가격 전망치를 제공함.

- 예를 들어 가장 최근에 발간된 「OECD-FAO Agriculture Outlook(2011-2020)」에서는, 향후 가격변동성의 주요 요인으로 기후변화, 재고수준, 에너지 가격, 환율, 수요 증가, 한정된 자원(농지, 수자원 고갈, 투입비용 상승 등), 농산물 수출·입 규제, 농산물 투기 등을 지목하고 있음.

○ 또한 2001년~2010년간의 농산물 생산량이 연간 2.6%씩 증가한 것에 비해, 향후 10년간은 연간 1.7% 수준으로 증가할 것으로 예측하고 있음.

- 이에 세계 인구수 증가에 따른 수요 증가에 미치지 못하는 생산 증가로 인하여 적정 재고 수준 달성이 용이하지 않을 것으로 전망함.

○ 나아가 가격의 경우 이전 10년 대비 향후 10년 동안 곡물은 20%, 축산물은 30% 정도

상승할 것으로 전망하고 있음.

○ 특히 바이오연료 공급 원료로서의 농산물 이용이 꾸준히 늘어나는 한편, 농산물 교역은 이전 10년과 대비하였을 때 연간 성장률이 절반 수준인 2% 정도로 둔화될 것으로 전망함.

<표 2-2> OECD-FAO 국제 곡물 수급 및 가격 전망치

세계1밀	단위	08/11	11/12	12/13	13/14	14/15	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21
생산	mt	674	677.4	684.9	694.2	706.3	711.9	719.4	724.9	732.1	739.3	745.9
재배면적	mha	223.2	223.6	223.2	223.8	225.3	225.1	226	226.3	226.7	227.3	227.6
단수	t/ha	3	3	3.1	3.1	3.1	3.2	3.2	3.2	3.2	3.3	3.3
수요	mt	660	679	687.4	691.9	702.3	709.7	718.4	725.7	732.5	739.2	745.7
사료용	mt	126.2	132.3	134.2	133.7	137.1	137	138.9	140.6	142.2	143.3	145.1
식용	mt	454.2	463.4	468.8	472.4	477.7	483.5	489.1	494	499	503.9	508.5
바이오연료	mt	5.7	7.2	7.8	9.2	10.8	12.2	13.4	14.3	14.9	15.2	14.9
기타	mt	74.2	76.1	76.7	76.6	76.7	77	76.9	76.8	76.4	76.7	77.2
수출	mt	129	125.4	127.3	127.6	132.1	133.8	136	137.8	140.1	142.9	144.7
기말재고량	mt	195.3	191.5	189.2	191.7	196	198.5	199.8	199.3	199.1	199.4	199.9
가격3	usd/t	264.5	278.6	234.1	247.9	237.6	240.7	238.8	241.8	241.3	241.2	240.4

세계1 옥수수 등 잡곡	단위	08/11	11/12	12/13	13/14	14/15	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21
생산	mt	1121.6	1167.9	1191.7	1213.4	1222.1	1241.1	1246.7	1270.7	1285.2	1310.3	1320.7
재배면적	mha	325.9	331.7	334.6	337.1	337.3	340	340.1	342.6	343.9	346.4	347.3
단수	t/ha	3.4	3.5	3.6	3.6	3.6	3.7	3.7	3.7	3.7	3.8	3.8
수요	mt	1113.0	1160.1	1181.4	1200.8	1212.8	1228.1	1245.0	1264.2	1280.3	1298.4	1313.2
사료용	mt	627.2	640.9	651.1	660	666.5	677.2	689	699.6	709.3	719.8	728.7
식용	mt	197.2	206.9	209.3	212.7	215.6	219.3	222.5	225.8	228.9	232.3	235.5
바이오연료	mt	123.7	147	157	165.5	167.5	167.5	166.9	167.8	167.2	168.2	166.2
기타	mt	126.9	127	125.7	123.7	123.9	124.5	126.4	130.6	134.2	136.9	141.3
수출	mt	121	123.8	124.8	126.3	128.4	131.3	132.8	135.4	137.2	140.2	142.6
기말재고량	mt	211.1	189.5	193.7	200.1	203.3	210.1	205.6	206.1	204.8	210.5	211.9
가격4	Usd/t	197.9	229	202.5	202.3	206.4	204.9	207.2	207.2	207.9	205.3	202.8

세계1쌀	단위	08/11	11/12	12/13	13/14	14/15	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21
생산	mt	461	472.5	477	483.6	490	496	503	509	515	522	528
재배면적	mha	160	160.8	161	161	161	162	162	162	162	163	163
단수	t/ha	2.9	2.9	3	3	3	3.1	3.1	3.1	3.2	3.2	3.2
수요	mt	453	469.7	477	483	490	496	504	510	516	523	529
사료용	mt	13.5	13.8	14	14.1	14.3	14.3	14.6	14.6	15	15	15.2
식용	mt	388	400.3	407	413.3	420	426	433	440	447	453	460
수출	mt	30.8	33.5	34.8	35.9	36.8	37.3	38.1	38.8	40	40.4	41.2
기말재고량	mt	134	141.4	142	142	142	142	141	140	138	137	136
가격5	Usd/t	600	538.7	504	478.2	472	473	474	479	483	489	493

주 1. 세계자료는 USDA자료 참조

2. 08/11은 08/09년도부터 10/11년도의 추정치의 평균

3. No.2 hard red winter wheat의 US Gulf FOB가격(5월/6월) 기준

4. No.2. yellow corn의 US Gulf FOB가격(8월/9월) 기준
5. 100%정체, b등급의 명목가격 FOB Bangkok가격(12월/1월) 가격기준
6. 대두는 독자적인 품목으로 다뤄지지 않고 유지작물이라는 카테고리에 포함되어 있으므로 본 표에서는 생략함.

□ 미국의 FAPRI(Food and Agricultural Policy Research Insitute)가 발간한 「FAPRI Agricultural Outlook」 자료에서도 향후 밀, 옥수수, 대두 등의 가격이 크게 상승할 것으로 전망하고 있음.

○ 옥수수의 경우, 전 세계적으로 육류소비량이 증가하면서 사료용 옥수수 소비량이 매년 크게 증가하고 있으며, 바이오 연료용 옥수수 수요와 식용 소비 역시 꾸준히 늘어날 것으로 전망함.

- 따라서 세계 옥수수 총 수요량이 매년 큰 폭으로 증가함은 물론, 옥수수 국제가격 역시 강세가 지속될 전망임.
- 특히 중국의 돼지 사육 두수 증가로 자국 내 옥수수 가격이 강세를 보이면서 수입 수요가 증가하여 국제 가격 상승에 영향을 미칠 것으로 예측함.

○ 대두 역시 세계 전체 대두 수입량의 약 60%를 차지하고 있는 중국의 대두 소비량이 증가할 것으로 예상됨에 따라 세계 전체 소비량과 교역량이 다른 곡물류에 비해 빠르게 증가할 것으로 예상됨.

□ 주목할 만한 것은 국제적인 어느 보고서를 분석하더라도 기후온난화 등으로 인한 작황 부진, 신흥국들을 중심으로 한 지속적인 수요 증대, 국제 원유가격의 지속적인 상승과 바이오연료 수요 증대 등의 요인들이 단기간 내에 해소되기는 힘들며, 이에 따라 국제곡물 수급과 가격 움직임의 불확실성이 커질 것이라는 점을 공통적으로 지적하고 있다는 점임.

○ 특히 이들 전망치는 최근 들어 투기 수요가 급증하는 상황이나 원유의 가격 상승과 관련된 국제정치적 현실 등은 반영하지 못한 채로 분석되었다는 점에서 가장 보수적인 전망치라고 볼 수 있기 때문에 실제 미래에 일어날 상황은 더욱 가변적일 수 있다는 데 문제의 심각성이 있음.

□ 따라서 수입 의존도가 높은 우리나라 입장에서는 정부와 식품기업들이 불안정성이 증대된 수입 농산물 수급 상황들에 대한 대처 방안을 근본적으로 강구할 필요가 있음.

○ 다만, 앞서 언급한 국제적으로 벌어지고 있는 현상들의 대부분은 자체적으로 조절하기 어려운 외생적 변수임. 따라서 국제적인 여건들에 대한 확실한 정보체계 구축과

기민한 대처가 우선적으로 필요하며, 동시에 국내의 원료농산물 조달체계가 원활하게 이뤄질 수 있도록 하여 외생적인 위험들을 최대한 내생화시켜 원료농산물 조달의 안정성을 제고시킬 필요가 있음

○ 이는 국내 농업과 식품기업의 연계성을 강화시켜, 장기적으로 농산물생산자에게는 판로 확보와 소득 증대, 식품기업에게는 원료 조달 안정성 확보라는 측면에서 상호적인 이득을 도모할 수 있는 방향으로 이어질 수 있을 것임.

□ **따라서 이하의 내용에서는 현재 농업분야와 식품기업의 연계 현황 및 식품기업의 국산 원료농산물 조달 현황을 진단하고, 그에 따른 식품기업의 안정적인 국내 원료농산물 수급을 위한 시사점을 도출하고자 함.**

2. 농업과 식품산업 간 연계현황

□ **본 절에서는 1)산업연관효과 분석과 2)원료 조달 현황 정리를 통해 농업과 식품산업 간의 연계 현황을 살펴보고자 함.**

1) 산업연관효과를 통한 연계 현황

□ **농업과 식품산업간 연계는 두 산업간 산업연관효과를 통해 파악할 수 있으며, 이러한 산업연관효과는 생산유발계수나 부가가치유발계수 등을 통해 나타낼 수 있음.**

○ 다음 <표 2-3>은 한국은행의 403부문 산업연관표를 식품제조업을 중심으로 66부문 모형으로 통합하여 추정된 생산유발효과와 부가가치유발효과를 보여주고 있음.

○ 먼저 식품가공산업의 전체 산업에 대한 생산유발효과는 2.1637로 식품가공산업에 대한 최종수요 1원은 전체 산업부문에 대해 2.1637원의 추가적인 생산을 유발하는 것으로 나타났으며, 외식산업을 포함하고 있는 음식점 및 숙박 부문의 생산유발효과는 2.1095로 식품가공산업의 생산유발효과와 비슷한 수준을 보임.

○ 식품가공산업 중 생산유발효과가 큰 세부 산업부문으로는 동물성유지, 정미, 수산물냉동품, 우유, 육가공품, 인삼식품, 장류, 수산물저장품 등이 있으며, 주로 수입 원재료를 가공하는 제분, 제당, 맥주 등의 산업부문은 낮은 생산유발효과를 보임.

- 동물성유지 부문의 경우 생산유발효과는 2.7735로 전체 식품산업 부문 중 가장 높은 수준임.

- 다음으로 생산유발효과가 높은 산업부문은 정미(2.7054), 수산물냉동품(2.4859), 우유(2.4546), 육가공품(2.4440), 인삼식품(24362) 등임.
- 이와 달리 원당(1.0000), 제분(1.1617), 정제당(1.3783), 맥주(1.4767), 전분(1.5865) 등의 산업은 생산유발효과가 미미한 것으로 나타남.

□ 한편, 농림수산업 부문과의 연계 정도는 식품가공 및 외식산업의 농림수산업 부문에 대한 생산유발효과나 부가가치유발효과를 통해 파악할 수 있음.

○ 전체 식품가공산업의 농림수산부문에 대한 생산유발효과는 0.2976로 전체 생산유발효과의 약 26% 정도로 비교적 높은 비중을 차지하고 있음.

○ 외식산업이 포함된 음식점 및 숙박 부문의 농림수산부문에 대한 생산유발효과는 0.1961로 식품가공산업에 비해 낮은 수준이며, 전체 생산유발효과에서 차지하는 비중도 17% 수준으로 낮은 편임.

○ 식품가공산업 가운데 농림수산부문에 대한 생산유발효과가 큰 산업 역시 대체로 전체 산업에 대한 생산유발효과가 큰 산업으로 나타남.
- 농림수산부문에 대한 생산유발효과가 가장 큰 산업은 정미(0.9511)와 도축육 및 가금육(0.9315) 부문으로 나타남.
- 다음으로 수산물냉동품(0.6846), 우유(0.5733), 인삼식품(0.5185), 동물성유지(0.4867), 기타수산물가공품(0.4483), 정맥(0.4131) 등의 순으로 국내 농림수산부문과의 산업연관관계를 통한 연계 정도가 강한 것으로 나타남.
- 그 외에도 수산물저장품, 유제품, 육가공품, 과실 및 채소가공품, 누룩 및 맥아 등의 부문이 농림수산업에 대한 생산유발효과가 비교적 높은 것으로 나타남.
- 이와 같이 농림수산부문에 대한 생산유발효과가 클수록 농림수산업과의 연계효과가 크게 나타날 수 있는 산업임.

○ 다음으로 전체 부가가치유발효과를 보면 음식점 및 숙박산업이 0.7790로 식품가공산업 0.6854에 비해 다소 높은 것으로 나타났지만, 농림수산업에 대한 부가가치유발효과는 식품가공산업이 0.1552로 음식점 및 숙박업 0.1023에 비해 다소 높게 나타남.
- 식품산업의 부가가치유발효과는 상대적으로 다른 산업에 비해 낮은 수준이며, 이는 중간재 투입비중이 높고 수입 원료의 사용이 많은 식품산업의 특성에 기인하는 것으로 볼 수 있음.

○ 식품산업의 부가가치유발효과를 세부 산업별로 보면 생산유발효과와는 달리 소주, 맥주 등 주류산업의 일부 부문과 인삼식품, 동물성유지, 비알콜성음료 등에서 높게 나타남.
- 부가가치유발효과가 가장 큰 식품가공산업은 맥주(0.8569)이며, 다음으로 소주(0.8514)로,

주정을 제외한 주류산업이 대체로 높게 나타남.

- 주류산업 외에는 인삼식품(0.7985), 동물성유지(0.7871), 비알콜성음료(0.7759), 정미(0.7648), 우유(0.7619) 등의 부가가치유발효과가 높은 편임.

<표 2-3> 식품산업의 산업연관효과(2009년 기준)

산업부문		생산유발계수		부가가치 유발계수	
		전체	농림수산부문 생산유발계수	전체	농림수산부문 부가가치유발계수
농림수산품		1.8065	1.0650	0.7536	0.5553
도축육 및 가금육		2.7185	0.9315	0.7671	0.4858
식품가공산업	전체	2.1637	0.2976	0.6854	0.1552
	육가공품	2.4440	0.2389	0.5969	0.1246
	우유	2.4546	0.5733	0.7619	0.2990
	유제품	2.2131	0.2576	0.6802	0.1343
	아이스크림	2.0601	0.0498	0.6732	0.0260
	어육 및 어묵	2.0937	0.2296	0.6243	0.1198
	수산물통조림	2.1046	0.1938	0.5477	0.1011
	수산물냉동품	2.4859	0.6846	0.7480	0.3570
	수산물저장품	2.3170	0.3292	0.6195	0.1717
	기타 수산물가공품	2.2879	0.4483	0.7314	0.2338
	정미	2.7054	0.9511	0.7648	0.4960
	정맥	1.6418	0.4131	0.4267	0.2154
	제분	1.1617	0.0035	0.2056	0.0018
	원당	1.0000	0.0000	0.0000	0.0000
	정제당	1.3783	0.0030	0.2182	0.0016
	전분	1.5865	0.0535	0.2754	0.0279
	당류	2.2212	0.0438	0.5589	0.0228
	빵 및 곡분과자	2.1183	0.1236	0.6379	0.0644
	코코아제품 및 설탕과자	1.9711	0.0360	0.6206	0.0188
	국수류	1.9541	0.0487	0.6060	0.0254
	발효 및 합성조미료	1.6490	0.0190	0.4242	0.0099
	기타조미료	2.2768	0.1609	0.6425	0.0839
	장류	2.3530	0.1064	0.6345	0.0555
	동물성유지	2.7735	0.4867	0.7871	0.2538
	식물성 유지	1.6702	0.0786	0.4102	0.0410
	과실 및 채소가공품	2.2823	0.3689	0.7491	0.1924
	커피 및 차류	1.7576	0.0340	0.5517	0.0177
	인삼식품	2.4362	0.5185	0.7905	0.2704
	누룩 및 맥아	2.0906	0.3541	0.7385	0.1847
	두부	1.8800	0.1240	0.5552	0.0647
	기타 식료품	2.2793	0.2471	0.6628	0.1289
	주정	2.0919	0.2001	0.5731	0.1044
	소주	1.7385	0.0309	0.8514	0.0161
	맥주	1.4767	0.0112	0.8569	0.0058
	기타주류	1.7230	0.0587	0.7485	0.0306
	비알콜성 음료	2.0512	0.0475	0.6780	0.0248

	생수 및 얼음	2.0184	0.0055	0.7759	0.0029
음식점 및 숙박		2.1095	0.1961	0.7790	0.1023

○ 다음 <표 2-4>는 산업연관표에 나타난 57개 농림수산품 및 식품가공산업 부문의 중간투입재로의 투입 현황을 보여주고 있음.

- 중간재로 투입되는 규모가 가장 큰 부문은 벼로 총 8조 3천억 원이며, 다음으로 도축육(7조 2천억), 양돈(4조 9천억), 정미(4조 3천억), 육우(3조 6천억), 수산어획(3조 5천억), 가금(3조 3천억) 등의 순으로 중간재 투입 규모가 큰 것으로 나타남.

○ 57개 농림수산품 및 가공식품 부문의 총 중간투입 중 78.9%가 국내산으로 비교적 높게 나타났으며, 농림수산품의 중간재 투입 중 국내산 비율은 약 83%로 가공식품의 국내산 중간재 투입 비율 75%에 비해 다소 높은 수준임.

- 이는 벼와 축산, 육류 및 낙농 부문 등 국내 생산액이 큰 부문의 중간재 투입 비중이 높기 때문이며, 국내산 중간재 투입 비중은 부문별로는 많은 차이가 있음.

○ 벼, 축산 및 낙농, 채소 및 과실, 약용 작물 등의 경우 국내산의 중간재 투입 규모가 큰 반면, 잡곡, 식물성유지, 도축육, 밀, 과실 및 채소가공품, 콩류, 수산물냉동품, 원당, 기타 주류, 어육 및 어묵, 유제품, 수산어획 부문 등의 경우 수입을 통한 타 산업으로의 중간재 투입 규모가 큰 것으로 나타남.

○ 현재 국내산 중간재 투입비중이 낮은 농림수산품이나 가공식품 부문의 경우 향후 국내 식품가공산업 및 외식산업과 농림수산업과의 연계를 통한 잠재적 성장 가능성이 큰 산업으로 볼 수 있음.

<표 2-4> 농림수산품 및 가공식품의 중간재 투입 현황(2009년 기준)

산업분류		중간투입 합계 (A, 10억원)	국내산 중간투입 (B, 10억원)	국내산 중간투입 비중	
				B/A(%)	순위
농림수산품	벼	8,324	8,324	100.0	1
	보리	212	186	87.7	29
	밀	1,476	18	1.2	56
	잡곡	2,825	72	2.5	55
	채소	2,820	2,681	95.1	19
	과실	1,061	995	93.8	24
	콩류	941	154	16.4	53
	감자류	403	260	64.5	42
	유지작물	292	136	46.6	49
	약용작물	1,223	1,178	96.3	18
	기타 식용작물	369	11	3.0	54
	낙농	1,703	1,702	99.9	3

	육우	3,548	3,545	99.9	4
	양돈	4,886	4,884	99.9	2
	가금	3,301	3,292	99.7	6
	기타축산	355	169	47.6	48
	식용임산물	658	554	84.2	32
	수산어획	3,527	3,116	88.3	28
	수산양식	1,621	1,530	94.4	21
가공식품	도축육	7,226	5,081	70.3	39
	가금육	1,983	1,867	94.2	22
	육가공품	1,136	1,074	94.5	20
	우유	778	769	98.8	12
	유제품	1,245	830	66.7	40
	아이스크림	605	604	99.8	5
	어육 및 어묵	721	294	40.8	50
	수산물통조림	244	241	98.8	13
	수산물냉동품	1,754	979	55.8	45
	수산물저장품	376	269	71.5	37
	기타 수산물가공품	654	399	61.0	43
	정미	4,289	4,010	93.5	25
	정맥	104	101	97.1	15
	제분	1,509	1,371	90.9	26
	원당	751	-	0.0	57
	정제당	891	707	79.3	35
	전분	632	365	57.8	44
	당류	685	575	83.9	34
	빵 및 곡분과자	1,160	1,124	96.9	16
	코코아제품 및 설탕과자	476	350	73.5	36
	국수류	586	506	86.3	30
	발효 및 합성조미료	121	117	96.7	17
	기타조미료	1,855	1,650	88.9	27
	장류	644	629	97.7	14
	동물성유지	530	375	70.8	38
	식물성 유지	3,734	1,405	37.6	51
	과실 및 채소가공품	2,350	1,549	65.9	41
	커피 및 차류	735	632	86.0	31
	인삼식품	295	293	99.3	9
	누룩 및 맥아	357	181	50.7	47
	두부	218	216	99.1	10
	기타 식료품	835	452	54.1	46
	주정	505	425	84.2	33
	소주	1,176	1,172	99.7	7
	맥주	1,809	1,697	93.8	23
	기타주류	863	283	32.8	52
	비알콜성 음료	1,541	1,532	99.4	8
	생수 및 얼음	285	282	98.9	11

2) 식품기업의 원료 조달을 통한 연계 현황

□ **국내 식품제조업체의 2009년 현재 총 원재료구입비는 약 22조 2천 429억 원으로 추정되고 있으며(2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사, 2011), 다음 <표 2-5>은 업종별 연간 매출액 대비 원재료 구입 비중을 보여주고 있음.**

○ **국내 식품가공업체의 매출액 대비 원재료 구입비중은 전체업종 평균 기준으로 약 52.5% 수준**이며, 동물성 및 식물성 유지 제조업과 육류가공 및 저장 처리업이 60% 이상으로 높고, 주류 및 음료 제조업이 상대적으로 원재료 비중이 30% 내외로 상대적으로 낮은 것으로 나타남.

<표 2-5> 식품제조업체의 업종별 원재료 구입비 비중(2009년 기준)

업종	매출액 대비 원재료 구입비중(%)
전 체	52.5
육류가공 및 저장 처리업	60.8
수산동물 가공 및 저장 처리업	54.0
수산식물 가공 및 저장 처리업	54.8
과실, 채소 가공 및 저장 처리업	55.2
동물성 및 식물성 유지 제조업	61.2
낙농제품 및 식용빙과류 제조업	43.5
곡물가공품 제조업	54.7
전분제품 및 당류 제조업	53.0
떡, 빵 및 과자류 제조업	48.6
면류, 마카로니 및 유사식품 제조업	48.5
조미료 및 식품 첨가물 제조업	50.3
기타식료품 제조업	51.5
발효주 제조업	41.8
증류주 및 합성주 제조업	28.3
비알콜음료 및 얼음 제조업	32.8

자료: 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011)

□ **다음으로 주요 가공식품 품목별 매출액 대비 원재료 구입 비중을 보면 다음 <표 2-6>와 같음.**

○ 가공식품의 경우 매출액에서 원재료 구입비가 차지하는 비중은 40~50% 정도로 비교적 높은 편임.

- 원재료비 비중이 상대적으로 높은 품목은 식육 또는 알가공품(60.7%), 건포류(59.1%), 식용유지류(58.5%), 김치류(57.1%), 드레싱(55.9%), 엿류(53.7%), 젓갈류(54.3%), 절임식품(50.3%), 두부류 또는 묵류(50.6%), 면류(50.5%) 등의 순으로 나타남.
- 반면 음료류와 다류, 코코아 가공품류 및 초콜릿류 등은 원재료비 비중이 낮은 품목에 속함.

□ **매출액 대비 원재료 구입 비중이 높은 가공식품의 경우 식품기업과 국내 원재료 생산부문과의 연계를 통한 농림수산부문의 생산유발 잠재력이 상대적으로 큰 것으로 볼 수 있음.**

○ 따라서 김치류, 엿류, 젓갈류, 절임식품, 두부류 및 묵류 등 전통식품의 원재료비 비중이 높다는 점은 전통식품 가공기업과 국내 농림수산업의 연계의 강도가 다른 품목류에 비해 상대적으로 클 수 있다는 것을 시사하고 있음.

<표 2-6> 주요 가공식품의 원재료 구입비 비중(2009년 기준)

품목	매출액 대비 원재료 구입비중(%)
과자류	47.0
빵 또는 떡류	48.2
코코아 가공품류 또는 초콜릿류	39.9
엿류	53.7
식육 또는 알가공품	60.7
어육가공품	46.5
두부류 또는 묵류	50.6
식용유지류	58.5
면류	50.5
다류	42.7
음료류	40.1
특수용도식품	47.5
장류	46.3
조미식품	53.9
드레싱	55.9
김치류	57.1
젓갈류	54.3
절임식품	50.3
조림식품	38.6
건포류	59.1
기타식품류	53.8
규격외 일반가공식품	55.6
주류	40.2

자료: 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011)

□ **<표 2-7>은 식품제조업체와 외식업체의 주요 원재료 품목별 국내산 및 수입산 비중을 보여주고 있음.**

○ 먼저 식품제조업체에서 구입한 원재료의 품목별 원산지를 보면 34개 주요 원재료 품목의 평균 국내산 비중은 76.1%, 수입산 비중은 평균 23.9%로 국내산 비중이 높은 수준으로, 앞서 산업연관모형을 통해 농림수산품 및 식품가공산업의 중간재 투입을 분석한 결과와 유사함.

- 품목별로 식품제조업체의 수입산 구매 비중에는 차이가 있으며, 수입산 비중이 가장 높은 품

목은 밀가루(85.9%)이며, 다음으로 명태(82.9%), 쇠고기(72.1%), 참깨(70.9%), 땅콩(63.1%) 등의 순으로 높은 수입산 비중을 보이고 있음.

○ 다음으로 외식업체의 원재료 품목별 수입산과 국내산의 비중을 보면 평균 국내산 이용비중이 86.5%로 식품가공업체에 비해 높은 것으로 나타남.

- 돼지고기와 딸기, 천일염을 제외한 대부분의 품목에서 식품가공업체에 비해 국내산 비중이 높게 나타남.
- 수입산 비중이 높은 품목은 식품가공업체와 유사하며 밀가루(73.3%)가 가장 높고, 다음으로는 참깨(70.9%), 쇠고기(69.8%), 명태(55.8%) 등의 순으로 높은 수입산 비중을 보임.

○ 식품가공업체와 외식업체의 국내산 수입산 원재료 사용 비중을 보면, 수입산 비중이 높은 품목은 쇠고기를 제외하면 대부분이 국내생산이 소비에 비해 미미하고 수입 의존도가 높아 **식품가공업체와 국내 농림수산부문과의 연계를 위해서는 국내 생산 기반 확충이 필요**한 품목들인 것으로 나타남.

- 반면에 쌀을 포함하여 과일류, 엽근채류, 김, 인삼 등은 가공용의 국내산 비중이 높은 대표적인 품목들로서 제조업체와 국내 생산 농가와의 효율적 연계를 위한 재배계약 등의 여건 개선이 중요한 것으로 판단됨.

<표 2-7> 주요 원재료 품목별 국산/수입 이용 현황(2009년 기준)[3)]

품목	식품가공업체		외식업체	
	수입산비중(%)	국내산비중(%)	수입산비중(%)	국내산비중(%)
전체	23.9	76.1	13.5	86.5
쌀	13.3	86.7	0.2	99.8
보리	3.6	96.4	0.7	99.3
밀	59.3	40.7	54.8	45.2
밀가루	85.9	14.1	73.3	26.7
옥수수	67.8	32.2	52.1	47.9
콩(대두)	43.6	56.4	9.9	90.1
감자	5.3	94.7	1.2	98.8
무	1.7	98.3	0.1	99.9
당근	17.1	82.9	11.5	88.5
배추	0.9	99.1	0.4	99.6
고추	25.6	74.4	15.4	84.6
마늘	22.2	77.8	9.1	90.9
양파	4.4	95.6	0.3	99.7
파	8	92	0.3	99.7
수박	0	100	0	100
참외	0	100	0	100
딸기	3.5	96.5	3.7	96.3
토마토	9.7	90.3	0.5	99.5
사과	2.7	97.3	0.3	99.7

3) 본 <표 2-7>를 비롯하여 본 소절의 데이터와 자료는 주로 aT의 '2010년 식품산업 분야별 원료소비 실태조사' 결과를 참고하고 있음. 본 조사는 거의 최초이자 유일하게 국내의 5인 이상 식품제조업체를 모집단으로 하여 표본을 설계한 후 정책적으로 중요도가 높거나 식품산업 내에서 큰 비중을 차지하는 원료 품목(34개)에 대한 활용도를 파악해 본 의의가 있음. 그러나 다음 몇 가지 점에서 해석상의 주의를 요함. 우선 애초 조사표에서 국내산과 수입산의 비중을 '구매량'기준이 아닌 '구매금액'으로 질문하고 있는 문제가 있음. 왜냐하면 일반적으로 수입산 원료의 가격이 국산 원료보다 싸기 때문에 이럴 경우 국산 원료의 사용 비중이 실제 사용된 양보다 과다 추정될 가능성이 크기 때문임. 해당 설문조사가 식품제조업체의 자기기입식으로 이뤄졌으므로 응답 업체가 국산원료 사용 비중을 실제보다 다소 부풀려 작성했을 가능성도 배제할 수 없음. 또한 업체의 매출액 규모나 원료 사용 규모에 대한 별도의 가중치를 부여하지 않고 각 업체가 기입한 국산 및 수입산 원료 사용비율을 단지 업체 수에 따라 단순평균으로 구한 결과값이라는 한계가 있음. 한편 식품제조업체의 국산 원료/수입산 원료에 대한 인식과 이해가 분명하지 못 했을 가능성도 있음. 예를 들어 식품제조업체가 원료를 조달해오는 경로 중 '직수입'은 매우 낮고 '유통업체'로부터의 구입 비중이 매우 높은 것으로 나타나는데, 이럴 경우 국내 유통업체로부터의 구매를 국산 구매로 오기(誤記)할 수 있음. 특히 수입산의 경우 수입국별로 비중을 구분하여 기입하게 되어 있는 설문지 형태 상 이에 대한 직접적인 정보를 갖고 있지 않은 제조업체로서는 '대충' 국산 구매로 뭉뚱그렸을 가능성을 배제할 수 없는 것임. 끝으로 애초 확정하여 제시한 34개 원료 품목의 리스트가 식품제조업체가 실제 구매하는 원료의 특성이나 성질과 달라 기입에 혼선을 가져왔을 가능성도 고려해야 함. 가령 많은 식품제조업체에서 원료농산물을 가공한 '식용유지'나 '전분'을 중간재로 사용하지만, 원료품목 리스트에는 이러한 사실이 반영되지 않았으므로 관련 정보 자체가 생성되지 못한 것은 물론 상대적으로 수입산 원료 사용 비중을 낮추는 결과를 가져온 것으로 판단됨. 따라서 이상의 한계점들을 종합해봤을 때 본 조사의 국산/수입산 원료 사용 비중을 그대로 받아들이는 것은 무리가 있을 것으로 판단되며, 이는 본 조사 결과 보고서 내의 '이용자를 위하여' 에서도 '결과분석 및 활용 시... 보수적인 해석을 요함' 이라 명시하여 주의를 당부하고 있는 바임. 다만 국내에서 달리 이만큼 광범위한 규모로 유사한 조사가 실시된 경우가 없으므로 본 소절에서는 조사 결과의 해석에 대한 충분한 주의를 전제로 분석을 수행하고자 함.

품목	식품가공업체		외식업체	
	수입산비중(%)	국내산비중(%)	수입산비중(%)	국내산비중(%)
배	1.9	98.1	0	100
포도	12.4	87.6	7.7	92.3
감귤	0	100	0	100
쇠고기	72.1	27.9	69.8	30.2
돼지고기	14.2	85.8	16.7	83.3
닭고기	17.2	82.8	4.4	95.6
계란	0.5	99.5	0	100
우유	0.8	99.2	0	100
명태	82.9	17.1	55.8	44.2
(물)오징어	23.4	76.6	17.4	82.6
김	0	100	0	100
인삼	1.7	98.3	0.3	99.7
참깨	70.9	29.1	70.9	29.1
땅콩	63.1	36.9	47.3	52.7
천일염	7	93	1	99

주: 구매금액 기준임.
자료: 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011)

□ **식품가공업체의 산지로부터의 국내산 원재료 직접구매 비중은 13.6% 수준인 것으로 나타나 농림수산부문과의 연계 강화에 일정한 한계로 작용하는 것으로 판단됨(<표 2-8>참조).**

○ 이는 많은 경우 별도의 계약거래 없이도 도매시장 등에서 쉽게 원재료 구매가 가능하고, 중소 혹은 영세업체의 경우 계약이 필요할 만큼 대량으로 원재료를 구입하지 않는 경우도 많기 때문인 것으로 파악됨(<표 2-9> 참조).

- 또한 산지직구매를 실시하더라도 계약재배 못지 않게 '1회성 수시매입'의 비중이 높다는 점에 주목을 요함. 넓게 보면 이러한 매입 역시 산지와 연중 지속되는 느슨한 계약 거래라고 할 수 있으므로, 이를 포함하여 **식품기업과 농림수산부문의 연계 강화 및 지속성 확보를 위한 계약재배의 활성화가 매우 중요**할 것으로 사료됨.
- 참고로, **식품기업들은 계약재배 활성화를 위해 '손실에 따른 자금보전을 위한 대책 마련', '안정적인 농축수산물 작황 예측 시스템 구축' 등에 대한 요구가 높은 것으로 나타나며, 그 외에도 '산지의 식품 안전성 및 품질관리 보증 시스템 구축', '표준화된 규칙 마련' 등을 원하고 있는 것으로 나타남**(<그림 2-5> 참조).

<표 2-8> 주요 품목별 산지직구매 형태

단위 : %

부류	품 목	산지직구매 비중(%)	계약재배	직접생산	1회성 수시매입	기타
	전체	13.6	54.2	5.2	39.8	0.9
곡류 두류	쌀	19.3	50.2	6.8	42.1	1.0
	보리	12.6	51.7	0.0	48.3	0.0
	밀	15.9	46.9	0.0	53.1	0.0
	밀가루	0.6	25.8	0.0	61.3	12.9
	옥수수	6.9	81.8	0.0	18.2	0.0
	콩(대두)	18.3	54.6	7.8	37.6	0.0
서류 근채류	감자	7.8	60.0	3.7	36.3	0.0
	무	26.2	64.2	5.2	29.7	0.9
	당근	6.0	59.8	0.0	35.9	4.3
엽채 조미 채소류	배추	26.8	62.0	2.1	34.7	1.3
	고추	13.7	51.0	3.3	43.7	2.0
	마늘	10.2	56.2	2.5	39.7	1.6
	양파	8.3	52.7	3.1	43.1	1.2
	파	6.9	51.5	0.0	44.5	4.0

주: 산지직구매 실시 업체를 대상으로 조사

자료: 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011) 자료를 재가공

<표 2-9> 계약거래/직접생산을 하지 않는 이유

단위 : %

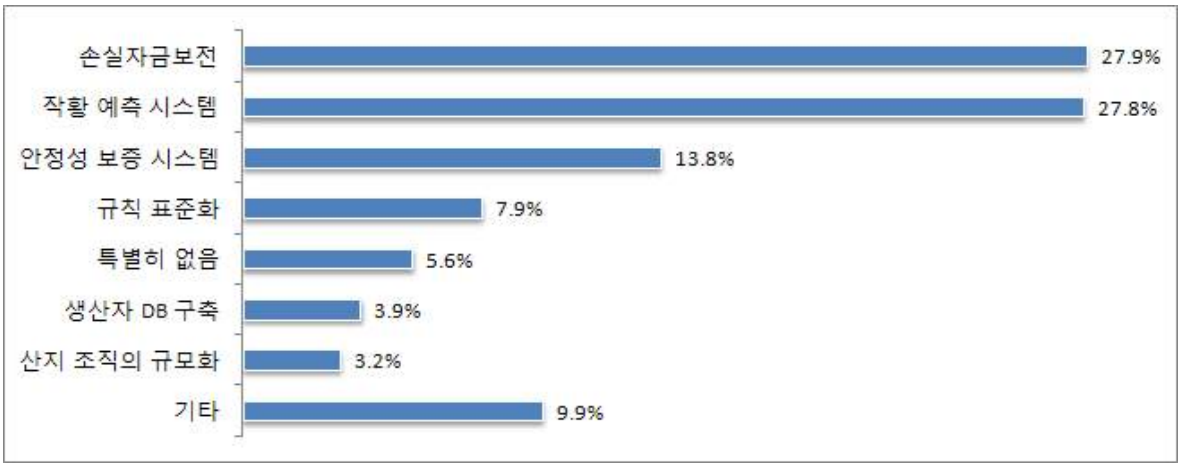
부류	품목	원료 조달이 충분히 용이	대량의 원료 구매 불필요	계약이행의 불확실성	시간과 비용의 많은 소모
곡류 두류	쌀	61.0	30.6	4.7	3.7
	보리	38.7	45.9	15.4	0.0
	밀	58.7	13.8	14.7	12.9
	밀가루	56.5	0.0	0.0	43.5
	옥수수	0.0	63.5	0.0	36.5
	콩(대두)	41.3	43.8	4.0	10.9
서류 근채류	감자	50.5	39.7	0.0	9.8
	무우	66.1	16.7	11.0	6.3
	당근	61.6	32.0	6.4	0.0
엽채 조미 채소류	배추	63.0	16.6	14.8	5.6
	고추	41.3	39.1	11.0	8.7
	마늘	64.3	13.5	9.7	12.5
	양파	45.3	37.7	12.3	4.7
	파	41.7	41.2	5.6	11.5

주 : 산지직구매 업체 중 1회성 구매 대상 업체

자료 : 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011) 자료를 재가공

<그림 2-5> 계약거래 활성화를 위한 식품기업의 정부 지원 요망사항

단위 : %



자료 :2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011) 자료를 재가공

3. 국내산 원료조달 체계 구축의 애로요인 분석

□ **국내산 원료농산물의 안정적 수급방안의 필요성에 따라 국내산 원료조달에 관한 현황 진단이 필요하며, 따라서 현재 국내산 원료조달에 대해 전반적으로 제기하고 있는 애로요인들을 본 절에서 분석하고 있음.**

1) 국내산 원료농산물의 높은 가격

□ **국내 식품산업은 높은 성장을 보이고 있지만 제품 간의 치열한 판매경쟁으로 인해 가격을 낮추기 위해 수입원료 사용 비중이 늘고 있는 반면, 식품원료의 국산농산물 사용은 크게 늘지 않고 있음**

○ 농림수산식품부가 제공하는 '식품산업 통계정보시스템(FIS)'의 관련 통계에 따르면, 국내 식품산업(제조업 및 외식업) 시장 규모는 2000년 69조 5,000억원에서 2008년에는 119조 9,000억원으로 큰 폭의 성장세를 보였음.

- 그러나 국내 농림어업 시장 규모는 2000년 37조2,000억원에서 2008년에는 46조원으로 소폭 상승하는 데 그친 상태이며, 이에 대해 국내산 농축수산물보다는 수입 원료를 많이 사용하기 때문이라는 지적이 있음

○ 실제 일선 식품기업들을 대상으로 행한 조사에 따르면 '생산 원가 부담으로 인해 상

대적으로 싼 수입산 원료농산물을 선호하는 경우가 많은 것으로 나타남.

- **국내 식품가공업체가 수입원재료를 구매하는 가장 큰 이유가 '국내산의 높은 가격'**[4](밀가루, 옥수수, 당근, 고추, 마늘, 쇠고기, 돼지고기, 닭고기, 명태, 오징어, 참깨, 땅콩 등)때문인 것으로 나타나며, 수급 불안정성이나 맛과 품질의 차이 등도 또 다른 주요 이유인 것으로 조사됨.

<표 2-10> 원료 농산물의 수입산 구매 이유에 대한 업체 답변

단위: %

부류	품목	업체 수	국내산 원료의 맛/품질/규격이 미흡	국내산 원료의 물량수급 불안정성	수입산 원료가 보다 안전	**국내산 원료의 비싼 가격**	국내 미생산	외국산과 국내산 선호도의 차이 없음	기타
		2,667	5.1	5.5	0.4	**78.4**	4.8	3.6	2.1
두류	대두	197	4.6	8.8	0	**81**	0.3	1.6	3.6
서류	감자	17	0	0	0	**85.2**	0	5.7	9.1
근채류	무	8	0	12.2	0	**75.4**	0	0	12.4
	당근	73	3	2.1	0	**80.3**	0	8.7	5.9
엽채조미채소류	배추	2	0	0	0	**100**	0	0	0
	고추	186	7.8	1.8	0	**84.2**	0	4.9	1.3
	마늘	174	3.9	2.2	0	**87.6**	0.5	3.8	2
	양파	40	9.5	0	0	**90.5**	0	0	0
	파	48	6.7	1.2	0	**78.8**	0	7	6.3

자료: 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사, 농수산물유통공사(2011) 자료를 재가공

□ 실제 일부 품목에 대해 중국의 농산물 도매가격과 한국의 농산물 도매가격을 비교해 본 결과[5] 중국산 중국의 농산물가격이 국내산 농산물 가격의 10%내지 35%수준으로 나타나 현저한 가격 차이를 보임.

○ 최근 3년간 평균 당근 가격은 국내산이 중국산의 약 10배, 대두와 대파, 마늘, 무 가격은 국내산이 중국산의 5배 이상, 배추, 건고추 감자의 가격은 국내산이 중국산의 3배 이상임.

- 2012년 6월 기준으로 중국산 무의 kg당 가격은 125원으로 국내산(840원)에 비해 매우 저렴하고, 당근의 경우는 중국산(125원)이 국내산(1,300원) 가격의 10% 수준에도 미치지 못하는

4) 본 통계 결과와 별개로 인터뷰 조사에 근거하건대, '국내산 원료의 비싼 가격'에 대한 높은 응답률에는 적정 가격에 원하는 만큼의 원료를 구하기 힘들다는 측면, 즉 '원하는 수량 확보를 위해서'라는 이유가 섞여 있을 가능성이 큼. 이는 단순히 수입산이 싸다는 점 뿐 아니라, 공급 시장 자체가 크므로 적어도 물량을 확보하는 데는 문제의 소지가 없다는 점을 의미하는 것으로 국내에서 원료 수급이 여의치 않을 때도 공장을 '돌려야 하는' 식품제조업체 입장에서는 수입산 선호의 매우 중요한 이유가 될 수 있을 것으로 판단됨.

5) 2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사 (2011)에 따르면, 식품제조업 각 업체에서 2009년도에 구매한 품목별로 구매금액을 기준으로 수입국을 조사한 결과 전체적으로 가장 높은 비중을 차지한 수입국은 중국(43.4%)이었고 중국 다음으로는 미국산(24.1%) 호주산(15.3%) 러시아산(5.5%)의 순서임.

것을 볼 수 있음.

○ 대량으로 식자재를 구입하는 기업의 입장에서 이정도의 가격차이를 극복하고 국내산을 사야할 유인이 없다면 국내산 농산물들은 가격경쟁력에서 크게 밀릴 수 밖에 없음.

<표 2-11> 중국 농산물과 국내 농산물의 도매시장 가격 비교

단위: 원/kg

품목	시장	2010	2011	2012	평균
무	중국	-	148	125	137
	한국	880	340	840	687
당근	중국	90	247	125	154
	한국	1,370	1,540	1,300	1,403
배추	중국	162	280	125	189
	한국	680	320	880	627
대파	중국	144	296	447	296
	한국	1,720	630	2,080	1,477
양파	중국	217	132	322	223
	한국	620	550	770	647
마늘	중국	1,335	346	1,359	1,013
	한국	6,867	5,800	4,333	5,667
감자	중국	235	296	215	248
	한국	860	820	1,160	947
건고추	중국	3,969	-	-	3,969
	한국	8,400	13,667	19,333	13,800
대두	중국	992	1,053	1,001	1,016
	한국	4,723	6,834	5,297	5,618

주1) 한국 농산물의 도매가격은 중품기준으로 계산하였음
주2) 중국 농산물의 도매가격은 조사날짜의 환율을 반영하여 원화로 계산하였음
주3) 양국의 자료는 모두 2010년 6월 30일, 2011년 6월 29일, 2012년 6월 26일자 조사분임
자료: 한국농수산식품유통공사의 무역정보(www.kati.net) 및 유통정보(http://www.kamis.co.kr)

○ 물론 관세를 포함하면 이 차이가 많이 줄어들지만, 그렇더라도 여전히 대부분의 수입 농산물가격이 국산 농산물가격보다 낮은 것으로 나타남[6].

- 관세부과 후 국내산과 가격이 거의 유사해지는 품목은 배추인 것으로 확인되며, 당근, 배추, 마늘, 건고추등은 국내산이 수입산에 비해 약 1.2배에서 1.7배까지 가격이 높은 것으로 나타남.

6) 우리나라 농산물에 대한 WTO양허관세율은 0%에서 887.4%까지 대부분 기본세율보다 높으며 대부분의 곡물류와 양념채소류, 참깨 등과 같이 우리나라 농업과 농가소득에서 차지하는 비중이 높고 특별한 보호를 필요로 하는 품목들에 대해서는 200%이상의 높은 양허관세율이 적용되고 있음

<표 2-12> 관세가 포함된 수입농산물 도매가격과 한국농산물 도매가격의 비교

단위: 원/kg

구 분	2010년 수입산	2011년 수입산	2012년 수입산	수입산 3년 평균	한국3년평균
무	-	-	318	318	687
당근	1,095	579	1,031	987	1,403
배추	-	599	755	612.5	627
마늘	1,111	2,024	2,294	3,273	5,667
건고추	3,465	11,099	5,026	11,819	13,800
대두	1,280	792	-	792	5,618

주1) 관세가 포함된 수입농산물 도매가격의 전체평균은 관세청에서 조사한 최근 3년 6월 품목별 주요수입국들로부터 수입된 CIF가격에 관세 등 제세를 합친 금액을 중량으로 나눈 kg당 농축수산물 수입가격의 평균임. 단, 2010년은 6월 자료가 없는 관계로 5월과 7월의 농축수산물 수입가격 동향을 평균한 가격을 사용하였음.

주2) 한국농산물 도매가격은 유통공사자료에서 최근 3년 6월 마지막 주 가격을 기준으로 평균을 내서 구하였음.

자료: '10,5월, 7월 농축수산물 수입가격 동향, '11 및 '12 농축수산물 수입가격 동향, 관세청 및 농수산물유통정보(http://www.kamis.co.kr) 자료를 재가공

○ 이처럼 국내산 원료농산물의 낮은 가격경쟁력으로 인하여 식품기업들의 국산 원료 사용량을 늘리기 위해서는 원료의 안정적 조달, 유통비용 절감, 품질 경쟁력 제고 등 기타 유인이 필요한 실정임.

○ 아울러 <표 2-13>에서 보듯 최근 식품제조업체가 농축수산물 구매 시 '품질'을 우선적으로 고려하는 경향이 있는 만큼, 국내산 농산물의 품질과 안전성 관리 등을 강화하여 안정적으로 출하하는 시스템을 마련하는 일이 매우 중요할 것으로 판단됨.

<표 2-13> 농축수산물 품목별 구매 시 고려사항에 대한 업체 답변(%)

단위: %

부류	품목	업체수	품질	가격	안전성	규격
			63	24.1	10.8	1.3
두류	콩 (대두)	400	56.6	26.2	16.2	1
서류 근채류	감자	208	50	30.4	19.4	0.3
	무	390	53.1	32.1	13.7	1
	당근	405	57.9	25.4	15.7	1
엽채 조미 채소류	배추	269	58.7	26.9	13.8	0.6
	고추	549	60.7	26.7	12	0.5
	마늘	640	58.9	28.5	12	0.5
	양파	615	58.1	27.6	13.7	0.6
	파	503	57.6	27.7	14	0.7

자료: aT 농수산식품유통공사, '2010 식품산업 분야별 원료소비 실태조사' 자료를 재가공

○ 한편 식품제조업체 입장에서도 소비자 인식 상 국내산 원재료를 사용한 가공식품에 대한 일정한 프리미엄 효과가 있는 만큼, 국내산 원재료 사용 사실을 마케팅에 적극 활용하여 원가 부담을 줄여가는 노력이 필요할 것으로 판단됨.

- 국내산 원재료 사용 시 수입산 원재료 사용 제품보다 1.5배 비싼 가격까지 감수하려는 소비자가 50% 가까이 되는 것으로 나타남.
- 물론 설문 응답은 실제 구입 행태보다 과장되었을 가능성이 어느 정도는 있지만, 국내산 원료에 대한 소비자 선호 자체는 각 기업이 마케팅 과정에서 충분히 고려할 수 있을 것임.

<표 2-14> 가공식품 구입 시 국내산 원재료 사용제품의 가격수용도

구분	수입산 원재료 제품과의 가격 차이			비싸면 구입하지 않음	계
	1.5배	2배	3배		
떡류	73.7	11.0	2.2	13.2	100
과자류(쌀과자 포함)	55.4	8.1	1.0	35.4	100
라면	56.7	5.2	0.6	37.4	100
쥬스(과즙음료)	56.7	6.3	1.1	36.0	100
전통음료(식혜, 쌀 음료)	69.6	6.5	2.3	21.6	100
다류(커피는 제외, 녹차나 전통차)	54.5	10.5	1.7	33.3	100
햄, 베이컨(소시지는 제외)	59.7	7.7	1.3	31.3	100
두부류/묵류	69.7	15.2	3.2	11.8	100
고추장	72.3	14.5	2.7	10.6	100
된장	71.5	16.1	2.2	10.2	100
즉석조리식품(카레, 죽, 스파게티, 미트볼, 햇반 등 레토르트식품)	47.4	5.4	0.5	46.7	100

자료: 수도권 소비자 조사결과, 한국농촌경제연구원(2009)을 재인용

□ 결론적으로 식품 및 외식업체들의 **국내산 원료농산물 구매의 애로는 무엇보다 높은 가격**이었으며, 국**내산을 구매하는 중요 이유는 높은 품질**이었기 때문에 국내 농업과 식품산업의 연계강화를 위해서는 **무엇보다 지속적으로 가격 및 품질 경쟁력을 향상**시키는 노력이 필요하며, **단기적으로는 경쟁력이 있는 전통식품 원료 농산물, 관세부과후 일정수준 가격경쟁력이 있는 양념채소류, 소비자들이 식품안전차원에서 국내산을 선호하는 대두 등의 품목을 중심으로 안정적 물량공급 체계 구축**을 통해 **국내농업과 식품 및 외식산업과의 연계강화를 시도**할 필요가 있다고 판단됨.

2) 국내산 농산물의 생산 및 가격 불안정성

□ **농산물은 기온, 강우량, 냉해, 태풍 등 기후 리스크가 크고, 공급 및 수요가 공산품**

에 비해 가격에 대해 비탄력적이기 때문에 수급상황이 조금만 변동하여도 그 가격 변동이 상대적으로 큼. 또한 공산품과는 달리 생육에 있어 긴 시간이 소요되기 때문에 가격변동에 따른 즉각적 공급이 어려움.

□ 또한 기호 및 식습관은 일시에 변화하기가 어렵고, 한번 고정된 식습관은 지속적으로 해당 재료에 대한 수요를 유발하므로, 연간 일정한 수요에 비해 공급 불안정성은 가격 불안정의 원인이 됨. 또한 수요의 계절성은 해당 시기에 해당 품목의 가격불안정성을 확대시키는 원인이 됨.

○ 우리나라는 사계절이 뚜렷하고, 농작물 생산에 있어 계절성을 벗어나기 힘든 구조임.

- 이러한 사계절 기후의 특징으로 인하여 특정 계절에만 파종 혹은 수확이 가능한 품목이 다수이며, 파종 후 수확까지 긴 시간이 소요되는 농작물의 특성상 장 · 단기적 가격파동이 반복되는 결과를 초래함.
- 국내산 원료 농산물의 고가격 혹은, 원료 조달에 긴 시간이 걸리는 경우 식품기업은 손쉽게 구매할 수 있는 수입농산물에 접근하게 됨.
- 덧붙여 쌀과는 다르게 생산 기반 및 토지의 공유가 가능한 밭작물의 경우는 가격에 따라 생산작목을 변경하는 경우가 있기 때문에 전년도 가격이 높은 작목에 이듬에 생산량이 급증하는 경향이 있음. 결과로 농산물의 생산 및 가격불안정성이 심화됨.

○ 특히 쌀 이외 식품기업의 주요 계약재배 품목인 밭작물의 경우 가격과 생산 불안정성이 농산물 중에서도 크게 나타남. 이들 품목은 국내 농업 특성 상 가격 불안정성과 생산 불안정성이 함께 가는 양상이 존재함. 즉 가격이 불안정하면 다음 작기에 품목을 전환하게 되고, 이는 다시 품목별 가격 불안정성을 가져오는 원인이 되는 것임.

- 주요 밭작물의 생산 및 가격변동 원인을 살펴보면 <표 2-15>과 같음.

<표 2-15> 주요 계약재배 대상품목들의 생산 및 가격변동 원인

품 목	가격변동의 주요 원인
배 추	● 생산지가 몇몇 고랭지로 집중화되는 경향으로 인한 리스크 증가. ● 온도 및 습도에 민감한 작목특성. ● 높은 지력소모 품목으로 연작피해가 크며 병충해에 민감.
마 늘	● 기계화 수준이 낮은 품목으로 노동력이 많이 필요하나 고령화 및 노동력 부족으로 인하여 생산량기반이 불안정함. ● 중국내 생산량에 의한 가격변동성이 큼.
고 추	● 수확철 기상영향 및 병충해 피해가 큼. ● 전년도 가격의 영향으로 인한 재배면적 변동이 큼.
감 자	● 재파종이 어려운 품목이어서 파종기에 태풍피해가 큼. ● 국가 보급종 씨감자 외의 불법 씨감자가 유통되어 재배면적 통제가 어려우며,

품 목	가격변동의 주요 원인
	농가의 작목변경이 발생하기 쉬운 작목임.
콩	● 전년도 가격에 따른 작목변경이 쉬운 품목임. ● 일부 자본력을 가진 거상들에 의해 유통이 독점되고 있음. 이는 상인들이 콩을 투기품목으로 인식하게 되는 결과를 가져옴.
무	● 이상기온 및 가뭄의 영향을 크게 받음. ● 가뭄과 장마가 이어질 경우 무름병 등 병충해 피해가 큼.
당 근	● 중국에서 매월 세척당근이 수입되고 있으며 공급량 대비 수입량은 40%수준임. ● 국내산 당근의 유통비용은 소비자 지급액의 75% 수준으로 유통비용이 높음.
양 파	● 최근 높게 형성된 마늘가격으로 인하여 양파 대신 마늘을 재배하는 농가가 증가함.
대 파	● 여름 강수량의 영향이 영향이 큼. ● 전년도 가격에 따른 생산량 변동이 큼.

○ 이에 정부도 문제의 심각성을 인지하여, 무, 배추, 고추, 마늘, 양파, 대파, 당근을 감자와 함께 가격변동성이 큰 8개 품목으로 지정, 계약재배를 활성화 하여 2015년까지 50% 수준으로 확대할 계획을 발표함.

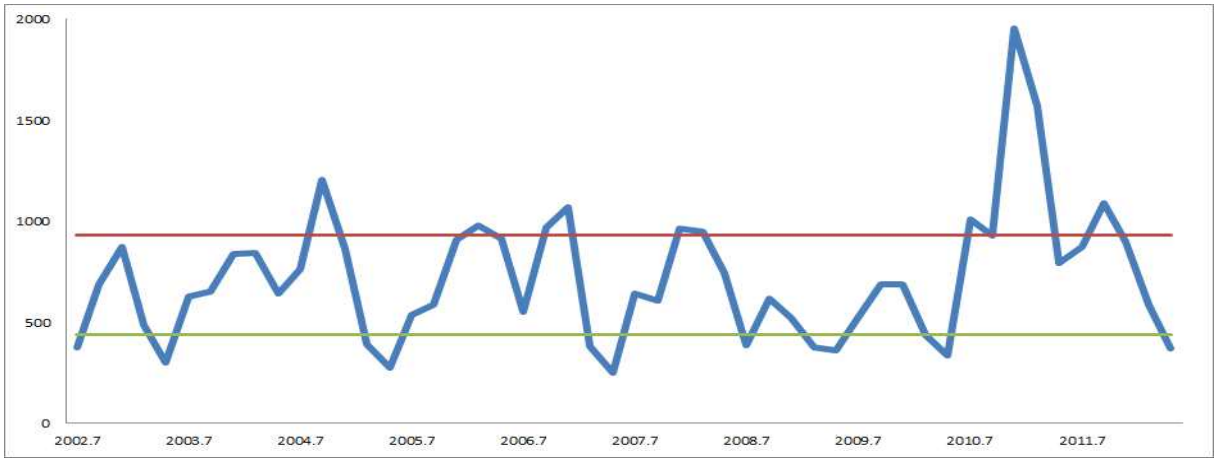
□ **이하에서는 위의 9가지 주요 밭작물들에 대해서 가격변동추이와 그러한 가격 변동이 발생하는 원인에 대해 분석해 보았음.**

(1) 배추[7)]

□ **배추는 정식 후 생육기간이 60일 수준으로 짧고, 온도 및 습도에 따라 작황이 크게 달라지는 품목임. 여기에 같은 밭에 지속적으로 재배하여 발생하는 연작피해에 영향을 많이 받고 뿌리혹병 등 병충해에도 민감한 품목임. 또한 고랭지 배추에 크게 의존하는 국내 여건상, 경사가 급하고 출하 시 기온이 낮은 새벽노동의 강도, 겨울배추 결속작업의 어려움 등에 의해 노동력수급의 어려움으로 인하여 생산이 불안정함 (<그림 2-6> 참조).**

7) 배추는 본 연구에서 특별한 관심을 가진 원료 품목인 바, 수급 및 가격 변동에 대한 보다 자세한 분석은 'Ⅴ. 김치업체의 국내산 원료조달 모델(안)'에서 수행함.

<그림 2-6> 최근 10년간 배추가격의 가격변동추이



주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. 상품, kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

○ 배추 수급은 통상 3월과 4월, 그리고 9월에 가장 불안정함. 이는 2000년 초반 1만 ha에 이르던 고랭지배추 재배면적이 최근 10년간 5000ha 수준으로 감소하였기 때문이며, 여기에 지역적 집중이 가속화되면서 기후리스크에 대한 효과가 증가함[8].

○ 배추가격의 폭등 시 많은 소비자는 상대적으로 가격이 저렴한 대체제(무, 얼갈이, 파 등)를 소비하기도 하지만, 대체재를 사용할 수 없는 영세 규모의 김치공장, 요식업체, 가정집 등은 배추를 지속적으로 구매할 수 밖에 없음.

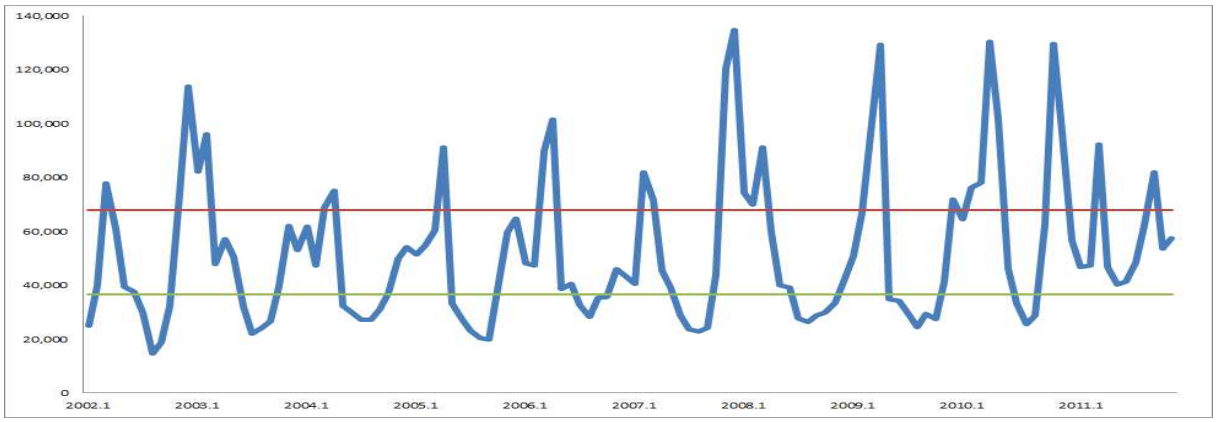
○ 이때 기존 경매제도에서는 도매시장 반입량이 감소할 경우 수요는 고정적이기 때문에 가격이 큰 폭으로 상승하는 경향이 있음. 또한 김치의 주 재료이기 때문에 다른 농산물보다 소비의 비탄력성이 강하고, 따라서 경매제도 하의 배추가격은 가격변화를 부추기는 결과를 낳음.

(2) 고추

□ **고추는 김장철 수요가 급등하는 대표적인 양념채소류이며, 단독으로 가격이 변동하기 보다는 김장배추의 수요와 연동하는 경향이 있음. 또한 고추의 생산 및 수확에 소요되는 노동시간과 기술에 비추어 농촌인구 고령화 및 단위면적당 소득감소 등으로 인하여 생산기반이 취약해 지고 있기 때문인 것으로 판단됨(<그림 2-7> 참조).**

8) 농촌경제연구원 김병률, 2010, KREI 논단

<그림 2-7> 최근 10년간 고추가격의 가격변동추이



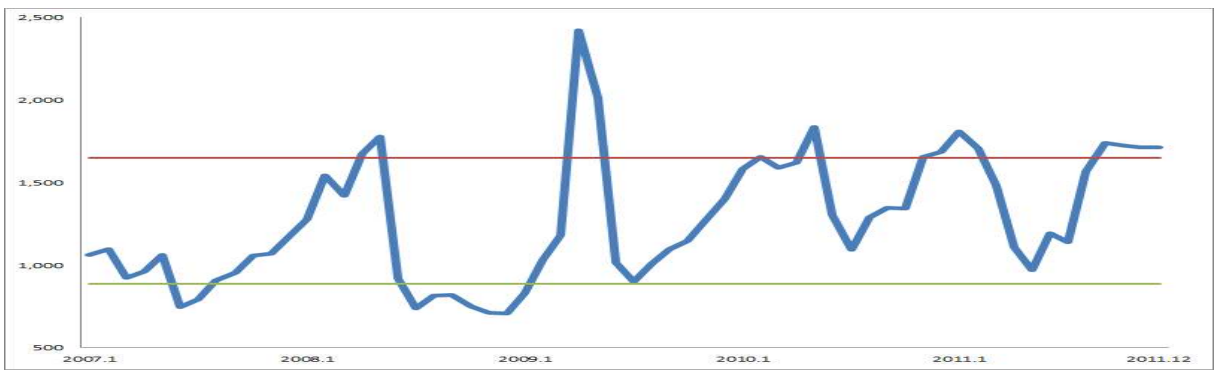
주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. 화건, 60kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

(3) 감자

□ **감자의 경우, 특히 재파종이 불가능한 품종특성상 파종기인 8~9월 사이에 태풍 혹은 강원도 등 주산지의 가뭄 등 기상이변이 발생할 경우 생산량이 감소하는 특성을 지니며, 2~3년을 주기로 등락을 반복함(<그림 2-8> 참조).**

○ 이처럼 현재 기후 상황에 따라 과잉생산이 반복되면서 주기적인 가격폭락이 이어지고 있는 것으로 파악됨. 이는 국가 보급종 씨감자 보급 등 합법적인 씨감자 외에 식용감자나 종자검사가 이루어지지 않은 불법 씨감자가 유통되어 재배면적의 통제가 어렵고, 가을 감자의 경우 대지마가 주종을 이루고 있어 과잉생산 시 가공용(칩용)으로 사용하기가 어려워 전량 식용으로 소비해야 하기 때문임.

<그림 2-8> 최근 5년간 감자가격의 가격변동추이



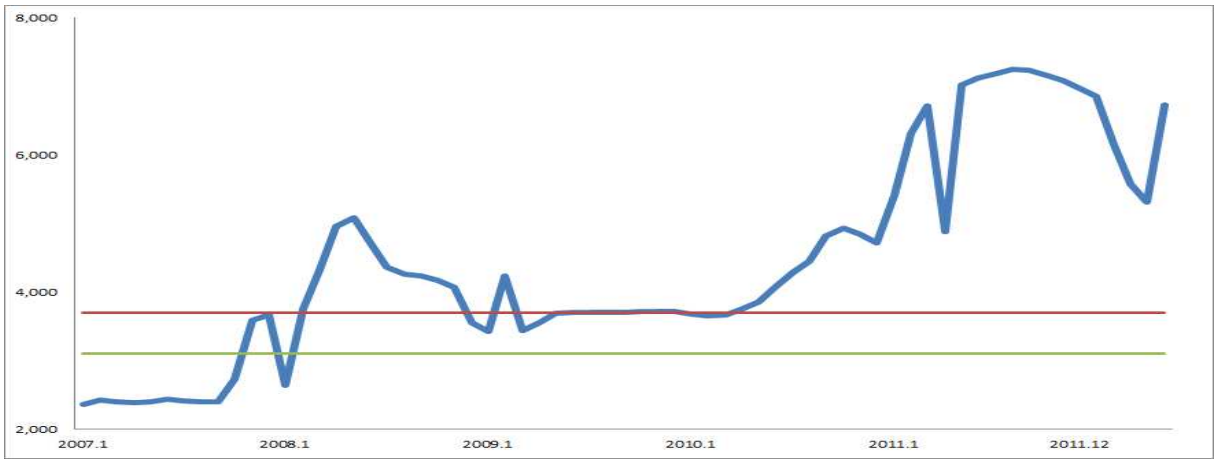
주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. kg단위.

자료: KAMIS, 농수산물유통정보

(4) 콩

□ 콩은 두부, 메주, 두유, 장류 등 다양한 품목군에서 연중 안정적으로 소비되는 추세임. 연중가격변화는 상대적으로 적은 편이나 지속적으로 가격이 상승하고 있는 특징이 있음. 특히 2010년 이후 가격이 급등하는 추세임(<그림 2-9> 참조).

<그림 2-9> 최근 5년간 백태콩 가격변동추이



주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

○ 콩은 수입산 물량이 정해진 후 국산 콩 생산이 이루어지기 때문에 국산 콩 가격은 매년 변동폭이 큼. 콩의 기본적인 수입량인 시장접근물량은 18만 6천톤 가량임. 반면 정부는 국산 콩 생산과 연계 없이 가공업체들의 요구에 따라 연간 5~10만톤 가량의 콩을 자발적으로 증량하여 더 수입하고 있음. 더욱이 이들 수입물량이 당해 연도에 결정되는 것이 아닌 그 전년도에 정해지기 때문에 그해 생산되는 국산콩 수급동향은 수입물량에 따라 끼워맞춰지는 상황이 발생함.

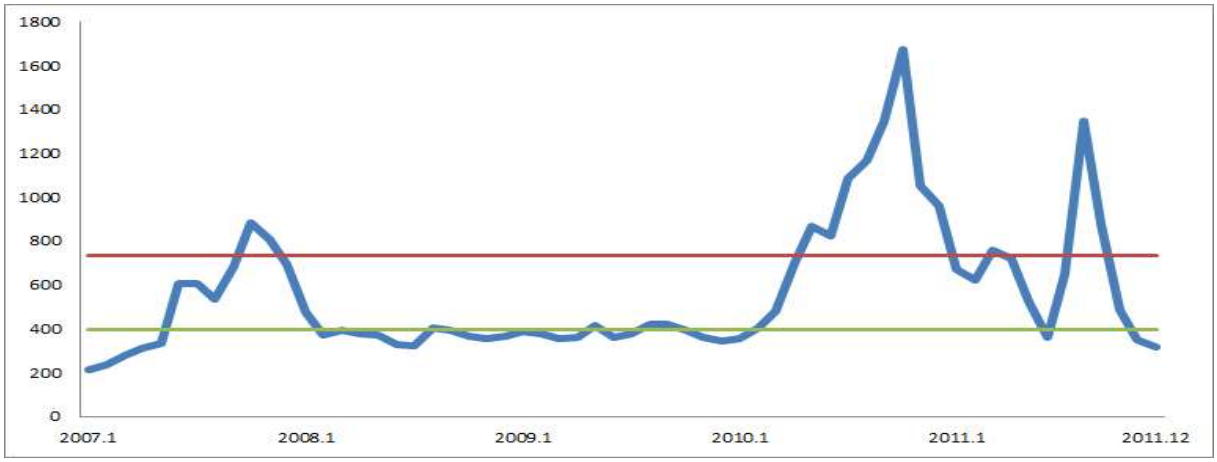
- 내년도 수입물량을 그 전년도에 미리 결정하기 때문에 당해 연도 생산된 콩이 풍년이 들거나 흉년이 드는 것을 감안해 수급량이 정해지는 것이 아니라 수입물량에 따라 국산콩 수급량이 정해지는 기현상이 발생함. 이에 업체는 자연스럽게 공급량을 예측할 수 있고, 가격도 안정적인 수입산을 선호하게 됨.

○ 국내 잡곡 유통 실태상 생산량은 작고 수요는 많다 보니 일부 거상들에 의해 유통구조가 독식되는 현상이 자주 발생함. 콩은 저장시설이 지역에 대부분 갖춰져 있지 않은 반면 지역의 일부 자본력을 갖춘 거상들이 농산물 보조사업등을 통해 저온 저장시설을 짓고 콩의 수급을 조절하는 경우가 있음.

(5) 무

□ 무는 주요 양념 및 김장채소용 및 기타 반찬 및 국용으로 연중 소비량이 일정하며 2010 배추 파동당시 값비싼 배추김치 대신 무김치를 선호하게 되면서 소비량이 증가하고, 가격이 급등한 이후로 가격 변동성이 심화된 경향이 있음(<그림 2-10> 참조).

<그림 2-10> 최근 5년간 무 가격변동추이

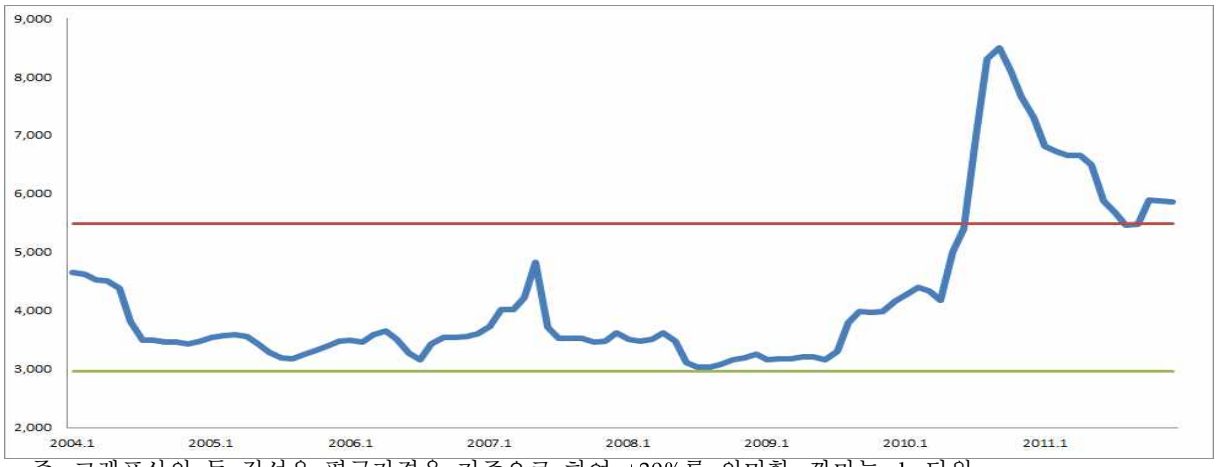


주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

(6) 마늘

□ 마늘은 시세차익을 노린 투기세력의 접근이 잦은 품목이며, 중국의 마늘 생산량에 따라 가격변동이 큰 품목임. 또한 남미 등 국제적으로 마늘 수요가 증가하면서 국제시세가 상승함에 따라 중국산 가격이 상승하고 있음(<그림 2-11> 참조).

<그림 2-11> 최근 8년간 마늘가격변동추이

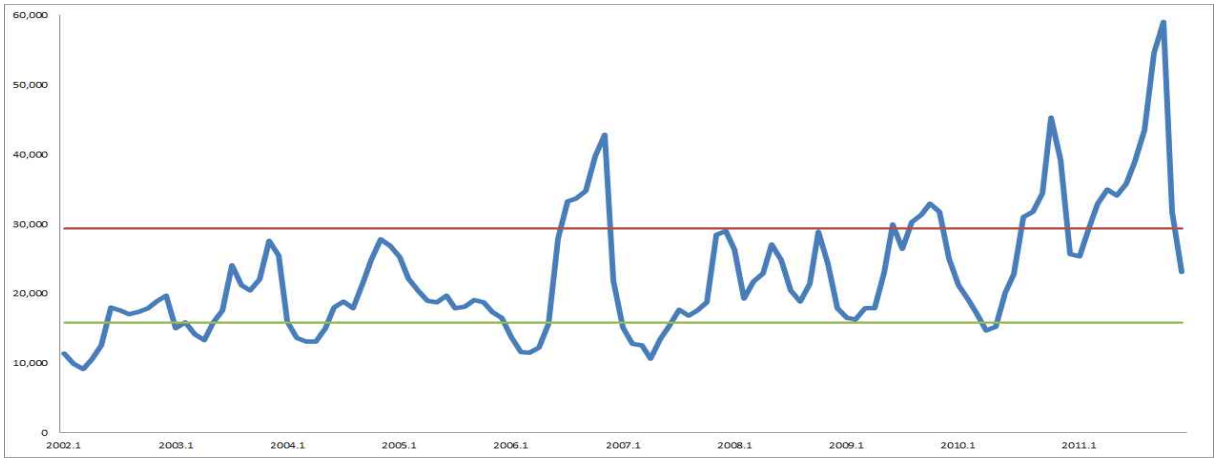


주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. 깐마늘, kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

(7) 당근

□ 당근 역시 기후변화에 따른 생산량 증감이 크며, 중국산 세척당근 수입량 수준에 따라 국내산 당근가격이 큰 영향을 받음(<그림 2-12> 참조).

<그림 2-12> 최근 10년간 당근가격변동추이



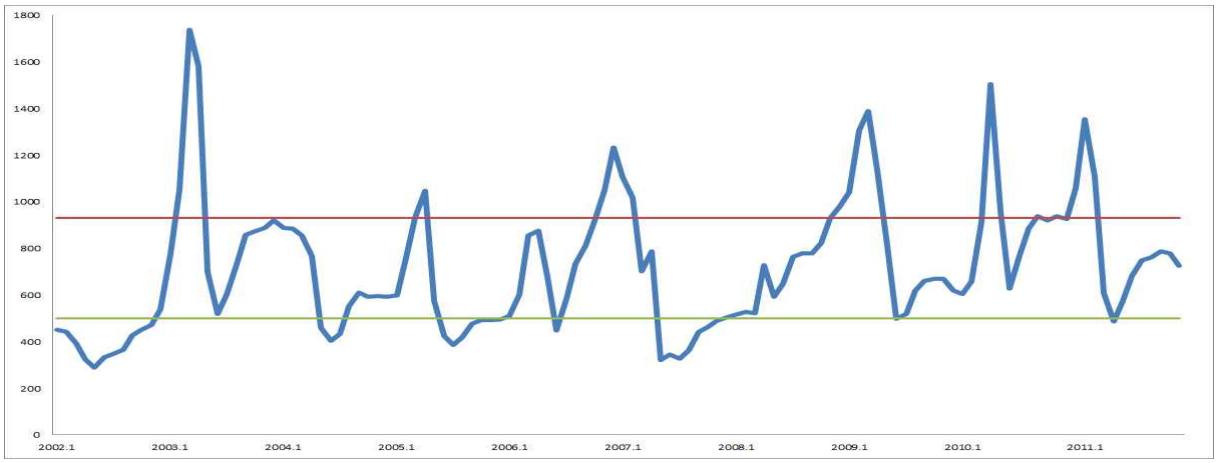
주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. 무세척, 20kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

(8) 양파

□ 선행연구에 따르면 양파는 전년도 가격과 마늘가격에 의해 생산량 및 생산면적에

영향을 받는 품목인 것으로 나타남(<그림 2-13> 참조).

<그림 2-13> 최근 10년간 양파가격 변동추이

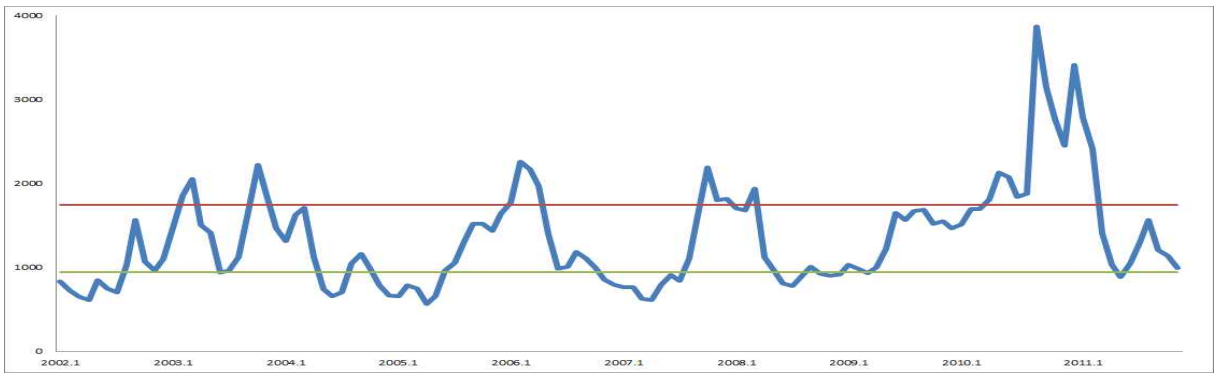


주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

(9) 대파

□ 대파는 여름철 강수량에 의해 생산량 변동이 크며, 이로 인한 가격변동성 또한 큰 작목임(<그림 2-14> 참조).

<그림 2-14> 최근 10년간 대파가격변동추이



주: 그래프상의 두 직선은 평균가격을 기준으로 하여 ±30%를 의미함. kg단위.
자료: KAMIS, 농수산물유통정보

3) 국내산 농산물의 취약한 생산 기반

(1) 경지 면적감소로 인한 생산기반 악화

□ **우리나라 경지면적은 1968년 232만ha를 정점으로 꾸준히 하락세를 보이고 있음.**

○ 연평균 증감률은 -0.7%였으나 2000년대 들어서 연평균 -1.0%로 감소 추세가 더욱 커지고 있음.

○ 1985년 214만ha였던 경지면적은 꾸준히 감소하여 2000년 188만ha, 2005년 182만ha를 기록하였고 2010년 151만ha로 1995년 대비 46만ha가 감소함.

- 이는 1985년 경지면적의 약 25%에 해당하는 수치임.
- 지목별로는 논이 24.6%, 밭이 27.6% 감소함.

<표 2-16> 연도별 경지면적 변화 추이

단위: 천ha

연도	국토면적(A)	경지면적		국토면적대비 경지면적(B/A)
		계(B)	증감률(%)	
1985	9,912	2,144	-0.4	0.22
1990	9,926	2,109	-0.8	0.21
1995	9,927	1,985	-2.3	0.20
2000	9,946	1,889	-0.5	0.19
2005	9,965	1,824	-0.6	0.18
2010	10,003	1,517	-1.2	0.15

자료: 농림수산식품부, 농림수산식품주요통계, 2010

○ 이는 최근 들어 농업 수익성 악화와 농업인구 감소에 따른 농지의 유휴화 비율이 증가하기 때문인 것으로 판단됨.

□ **주요 밭작물들 중 일부 품목의 경지면적의 감소 추이를 살펴보면 다음과 같음.**

□ **배추의 경지면적은 다소 부침이 있었으나 1981년 48,917ha에서 2011년 35,951ha로 27% 가량 감소함.**

○ 특히 배추 파동이 있었던 2010년의 경우, 배추의 경지면적은 24,570ha로 1981년도 이후 최저 수준이었음.

□ **무의 경지면적은 1981년 47,936ha였으나, 이후 꾸준히 감소하여 2011년에는 21,578ha를 기록하여 1981년 대비 절반이상 줄어들었음.**

□ 고추의 경지면적은 1981년 151,037ha 규모였으나 이후 증감을 보이다가 2000년대 이후로 꾸준히 감소하여 2011년에는 42,574ha를 기록하였음.

○ 이는 1981년 경지면적의 28%에 해당하는 수치로 다른 품목에 비해 상당히 큰 폭으로 감소한 것으로 나타남.

□ 콩의 경지면적은 1981년 201,722ha에서 이후 지속적으로 감소하여 2011년 77,849ha 수준임.

○ 콩 또한 경지면적이 큰 폭으로 감소한 품목으로서 1981년 대비 40% 정도 수준으로 감소하였음.

<표 2-17> 주요 품목별 경지면적 변화

단위: ha

연도	배추	무	고추	콩
1981	48,917	47,936	151,037	201,722
1985	41,266	37,521	117,877	155,964
1990	43,822	34,642	62,759	152,265
1995	39,977	31,052	87,469	105,035
2000	45,527	33,541	74,471	86,176
2005	34,147	22,757	61,299	105,421
2010	24,570	20,890	44,584	71,422
2011	35,951	21,578	42,574	77,849

자료: 통계청

(2) 농가인구 및 농가감소로 인한 생산기반 악화

□ 우리나라 농가인구의 비중은 1981년 총 인구의 25.8%를 차지하였으나, 1991년 14.0%, 2001년 9.1%, 2010년 6.8%로 총인구에서 차지하는 비중이 현저하게 감소하였음.

□ 농가인구수는 1981년 약 990만명을 기록하였으나, 1991년 6백만명, 2001년 390만명, 2010년 3백만명으로 감소세에 있음.

○ 이는 연평균 농가인구수가 4.2% 속도로 감소하고 있는 추세임.

○ 우리나라의 총인구는 1980년 3,812만명에서 2010년 4850만명으로 증가한 것과 비교해 봤을 때 농가인구의 감소추세는 더욱 극적임을 알 수 있음.

□ 농가구수는 1981년 203만호에서, 1991년 170만호, 2001년 135만호, 2010년 117만호로 계속해서 감소하였음.

○ 2010년 117만호는 1981년 203만호에 비해 약 절반정도 감소한 수치임.

- 농가구수는 연평균 2% 감소하였음.

<표 2-18> 연도별 농가구 및 농가인구

단위: 천호, 천명, %

연도	농가구		농가인구	
	계	증감률	계	증감률
1981	2,030	-	9,999	-
1986	1,906	-6	8,180	-18
1991	1,702	-11	6,068	-26
1996	1,480	-13	4,692	-23
2001	1,354	-9	3,933	-16
2006	1,245	-8	3,304	-16
2008	1,212	-3	3,187	-4
2009	1,195	-1	3,117	-2
2010	1,177	-2	3,063	-2

자료: 농림수산식품부, 농림수산식품주요통계, 2010

□ 특히 이러한 농가인구의 감소에는 도시와 농촌의 상대소득 격차 심화도 주요하게 작용하고 있는 것으로 판단됨.

○ 도시근로자 가구소득 대비 농가소득 비율은 1980년 96.3%로 거의 차이가 없었으나 2012년 59.2% 수준으로 차이가 계속해서 벌어지고 있는 추세임.

- 특히 2000년대 이전까지는 도농간의 소득격차가 크지 않았으나 2000년대 들어 급격하게 격차가 커지는 추세임.

<표 2-19> 도시근로자 가구소득 대비 농가소득 비율

구분	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2011
(농가소득)/(도시근로자가구소득)	0.96	1.13	0.97	0.95	0.81	0.78	0.59

자료: 통계청 가계동향조사, 통계청 농가경제조사 이용가공

□ 이외에도 농가인구는 복지 및 생활여건, 자녀교육, 지방도시 행정구역개편 등의 요인으로 감소하고 있음.

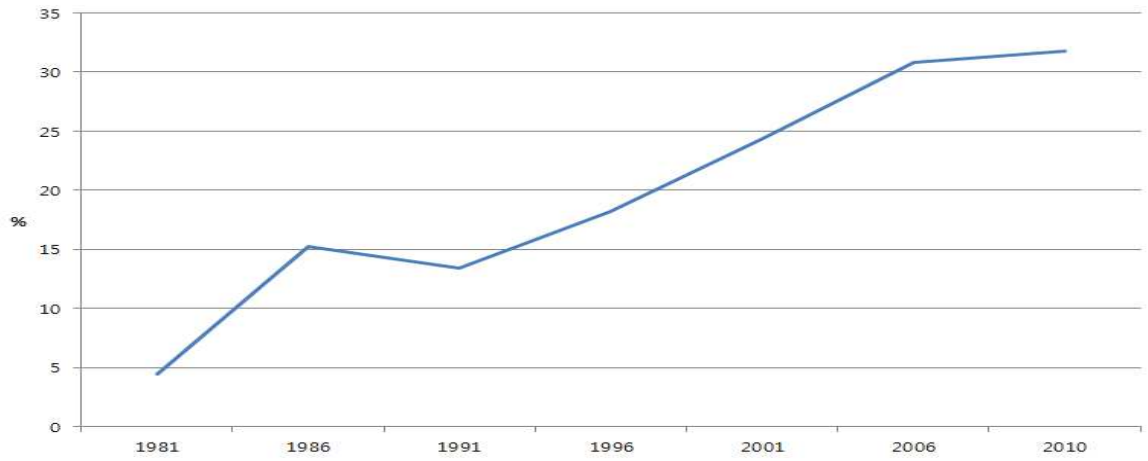
(3) 농가의 고령화로 인한 생산기반 악화

□ 전체 농가인구는 감소하고 있지만 65세 이상 농가인구 비율은 점차 증가하여 농촌인구는 고령화 현상이 갈수록 심각해지고 있음.

○ 65세 이상 농가인구 비율은 1981년 4.4%에 불과하였으나, 1991년 13.4%, 2001년 24.2%, 2010년 31.8%로 급격하게 증가하였음.

- 농가인구는 1981년 약 990만명에서 2010년 3백만명으로 70%정도 감소한 반면, 65세 이상 농가인구는 1981년 43만명, 1991년 81만명, 2001년 95만명, 2010년 97만명으로 증가하였음.

<그림 2-15> 전체 농가인구 중 65세 이상 농가인구 비중 변화 추이



자료: 농림수산식품부, 농림수산식품주요통계, 2010 이용가공

□ 반면에 생산가능 인구(15~64세)의 비율은 감소하는 추세에 있음.

○ 생산가능인구의 비율은 1981년 70.6%를 차지하였고, 1996년을 전후로 잠시 상승하였으나, 이후 2001년 64.3%, 2010년 59.4%로 계속해서 감소하였음.

○ 생산가능 인구의 지속적인 감소는 원료 농산물 생산기반의 악화를 불러오는 요인이 됨.

□ 특히 14세 미만 유소년 인구 비율은 1981년 29.4%, 2001년 11.3%, 2010년 8.8%로 큰 폭으로 감소하였음.

○ 2010년 65세 이상 농가인구는 97만명으로 유소년 인구 27만명에 비해 4배 가량 많은 것으로 나타남.

<표 2-20> 농가인구 구성비

단위 : %

	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2010
유소년 비율	29.4	23.4	-	13.9	11.3	9.5	8.8
생산가능인구 비율	70.6	67	56.5	68	64.3	59.7	59.4
65세 이상 비율	4.4	15.2	13.4	18.2	24.4	30.8	31.8

자료: 농림수산식품부, 농림수산식품주요통계, 2010

4) 미흡한 품질 표준화 수준

□ 식품기업이 자주 거론하는 국내산 원료 반입 시 문제점 중 고품질 원료의 부족, 품질 규격화 미흡, 매입 물량의 고르지 못한 품질 등에 대한 대안도 필요함.

○ 물론 국내산 농산물의 표준규격 출하율은 꾸준히 증가하여 2011년 기준 77%인 것으로 높게 나타나는 것이 사실임.

- 또한 무게와 등급 등에 대한 표준 규격과 품목별 품위 계측방법 및 표준거래 단위 등에 대한 기준 역시 마련되어 있는 것으로 파악됨.

<표 2-21> 최근 3개년 농산물 표준규격출하율

구분	2009	2010	2011
표준규격출하율	75.5	76.8	77.0

주: 표준규격출하율은 표준규격농산물 출하량을 총 농산물 출하량으로 나누어 계산
자료: '농산물표준규격공동출하사업 세부추진 요령', 국립농산물품질관리원(2012)

□ 그럼에도 불구하고 식품기업 입장에서는 원료농산물을 주로 대량으로 매입하다 보니 체감하는 품질 규격화 수준이 낮게 느껴지는 측면이 있는 것으로 판단됨.

○ 즉, **소규모 산지 여건 상 물량을 맞추는 데 급급하여 품질이 낮은 농산물까지 포함**하게 되는 현상이 빚어지는 것임.

- 더욱이 산지의 **공동선별 및 공동출하 수준이 낮은 현실 속에서 하품 발생 시 이를 해결할 마땅한 경로 역시 없다 보니, 원료를 공급하는 산지 측에서 모든 수집량을 식품기업에 '밀어 넣으려는' 경향**도 있는 것으로 판단됨.

○ 또한 산지에 품질 계측이나 저장을 위한 설비, 그리고 간단한 가공이 가능한 전처리 시설 등이 구비되지 않아 수확과 납품 이전의 한시적 저장 상태에서 품질 저하가 발생하는 경우도 있는 것으로 파악됨.

□ 나아가 품목에 따라서 표준규격출하가 특히 미진한 품목도 있는데, 이러한 품목 중 일부품목에 대한 식품기업의 수요가 많은 관계로 규격화 문제가 더 크게 다가오는 면도 있는 것으로 판단됨.

○ 예를 들어 2012년 기준 표준규격공동출하사업(국립농산물품질관리원 담당) 대상 품목 중 포장화 및 표준규격출하가 미진하고 지속 지원이 필요한 것으로 지목된 품목은 수박, 양파, 쪽파, 마른고추, 대파, 마늘, 열무, 미나리, 얼갈이배추, 부추, 총각무 등 11개 품목으로 식품기업의 김치 제조 등에 필요한 품목이 다수 포함되어 있음.

- 이 중에서도 수박, 쪽파, 마른고추, 대파, 열무, 총각무 등의 6개 품목은 표준규격 출하율이 30% 미만인 것으로 명시되어 있음.

□ 다만 관행적으로는 '품질' 요인이라 지적하더라도, 실제로는 국내 생산 현장에 잘 보급되어 있지 않은 품종에서 빚어지는 문제거나, 1차 농산물 규격으로는 합당하더라도 식품기업의 가공에 적합한 규격이 아닌 데서 빚어지는 문제도 있음.

○ 따라서 **식품기업에게 적합한 품질의 규격화된 농산물을 대량으로 공급 가능하게 하려면** 산지 수준에서만이 아니라 산지의 수집 및 중개 주체, 식품기업 등 관련 주체 모두의 노력이 필요한 것으로 사료됨.

- **농협 등을 중심으로 산지 조직화 수준을 제고**하고, **공동선별 및 공동출하 활동을 강화**하여 품질 관리에 만전을 기해야 함.

○ 특히 식품기업의 수요에 대응한 품목별 대처가 필요함. 식품기업의 특성에 따라 원료 농산물의 종류와 성질에 대한 수요가 다름. 또한 식품기업 공급 시에는 포장 규격이나 고품질 등의 이슈보다는 상대적으로 적정 수량의 일관된 품질 문제가 더욱 중요할 수 있음.

- 동시에 품목별 조합 형태 활성화, 하품 처리 경로 개척, 출하시기가 다른 지역 간의 연계 강화, 산지 가공시설 및 유통 체계에서의 콜드 체인 시스템 정비, 식품기업의 정확한 농산물 규격 제시 및 종자 보급 등의 과제가 함께 추진되어야 할 것임.

5) 원료 조달 시 '코디네이터'의 부재

□ 앞서 살펴본 애로사항들은 산지와 농산물 자체의 한계에서 비롯하는 것들이 대부분

임.

○ 즉, 국내 농산물 가격이 수입산보다 비싼 사실은 높은 토지 임대료나 인건비 등의 한계를 감안할 수밖에 없으며, 생산과 가격 불안정성 역시 근본적으로 취약한 농업 생산 기반에 기인하고 있음. 식품기업이 느끼기에 품질 규격화 수준이 미흡한 것도 국내 여건 상 산지 규모가 외국에 비해 상대적으로 작기 때문인 탓이 큼.

□ 이러한 한계들로 인하여 중요하게 짚어봐야 할 사항이 농산물 공급자와 (대형) 수요처 사이의 '코디네이터'의 역할임.

○ 식품기업의 수요와 요구가 분명하고 국내 실정상 산지의 한계 역시 뚜렷하다면, 이를 가운데에서 완충할 '중간자'의 역할이 중요해지기 때문임.

○ '코디네이터'란 실제 거래 당사자 간의 생산 및 정산 능력, 거래 신용도 등에 대한 정보 수집과 제공에 중요한 역할을 하여 계약을 성사시키거나 직접 계약의 주체가 되기도 하는 조직을 뜻함. 또한 경우에 따라 품질관리, 대금 정산 관리, 수요와 공급 측 쌍방의 요구 전달 및 이해 증진 등을 위한 적극적인 역할을 담당하는 존재가 바로 '코디네이터'임.

- **현장에서 비교적 원료조달이 원활한 사례를 살펴보면 대체로 이러한 코디네이터 기능을 적절히 수행해 내는 조직이 있는 경우가 대부분**임.
- 혹은 별도의 조직이 이러한 코디네이터 역할을 하지 않더라도, **계약 쌍방 중 어느 한 쪽이 보다 적극적으로 이러한 역할을 담당하여 산지 및 소비지의 유동적인 상황을 조정**해내는 경우가 많은 것으로 파악됨.

○ **현재 코디네이터 기능을 하고 있는 주체**는 **지역농협이나 기타 생산자조직, 농협중앙회, 유통 벤더 등** 다양하게 나타나고 있으나 아직은 현실적으로 이들이 충분히 역할을 다 하고 있다고 보기는 다소 어려운 실정임.

○ 따라서 **식품기업의 원료조달 시스템 내에서 '코디네이터' 조직을 육성함은 물론, 각 계약 주체들이 실제 거래 단계에서의 위험 가능성을 사전에 조정하고 완충**할 수 있도록 자체적으로 이러한 기능을 강화할 수 있게 하는 유인책이 필요한 것으로 사료됨.

○ **특히 산지와 소비지에 상대적으로 풍부한 인프라를 보유한 농협중앙회**의 경우, 농산물 생산이나 가격 변동 시 **공공비축과 방출, 기금 운용, 산지 생산자 조직과의 협의 및 조정** 등의 방식으로 안정적 원료조달과 물가 관리 등의 정책적 목표에 기여하는 **적극적인 코디네이터 역할이 요망**됨.

- 정부와 농협중앙회가 식품기업의 안정적인 원료조달 시스템 구축과 관련하여 구상하고 있는 **농협중앙회 경제사업 부문의 향후 정책은 이러한 코디네이터 역할을 용이하게 수행할 수 있는 여건 조성과 책임 부여를 함께 고려한 바탕 위에서 기획되고 추진**되어야 할 것임.

○ 다만 농협의 경우 본질적으로 생산자단체로서 조합원 이익에 민감해야 하는 의무와 한계도 있는 만큼, 관련된 여러 정책을 운영하고 있는 한국농수산식품유통공사(aT) 등과의 상호 협조 및 정보 공유 활동 등이 필요할 것으로 판단됨.

- 예를 들어 최근 정부는 신선배추 등의 기존 수시비축 체제를 사전비축 체제로 전환하여 선제적 대응시스템을 구축하려 노력 중인데, 이러한 시스템의 운영주체가 aT임.
- 따라서 상기 시스템 상에서 비축되고 방출될 배추를 식품기업의 계약물량과 연동하여 도매시장 집중 현상을 방지하는 동시에 대량수요처에 대한 안정적 공급을 가능하게 하려면 양 기관의 협력과 공동대응이 매우 중요해질 것임.

4. 요약 및 시사점

□ 이상 기후 및 기상요인, 국제유가의 변동성 등 불확실성이 큰 요인들은 농업분야에도 상당한 영향을 미칠 것으로 보이며 이로 인해 원료농산물의 국제적인 수급도 그 불안정한 양상을 지속적으로 키워나갈 것으로 판단됨.

○ 불확실성 요인들이 대부분 외생적인 요인들이기 때문에 위험을 내재화하여 사전/사후적으로 적절히 대응할 수 있는 방안을 국가적으로 강구할 필요가 있음.

○ 무엇보다 국내산 원료농산물의 안정적 수급방안을 구축하여 외부적 공급 환경 변화로 인하여 식품기업이 생산에 차질을 빚지 않도록 해야 함.

- 특히 이를 위해서는 현재 국내산 원료농산물의 조달 실태를 정확하게 파악하고 그에 맞춰 대안을 계획해야 할 필요가 있음.

□ 식품기업이 국내산 원료농산물을 사용하는 데 있어 가장 큰 애로사항은 국내산 농산물이 대체로 수입 농산물에 비해 비싼 탓에 생산 원가의 부담을 느끼기 때문인 것으로 나타남.

○ 수입 관세를 감안하더라도 대체적으로 수입 농산물보다 국내산 농산물이 비싼 것으로 나타나며, 가공도에 따른 관세 회피 가능성, 외식보다 가공식품의 경우 상대적으로 소비자의 원산지 인식이 느슨하다는 점 등이 수입 농산물 선호에 더욱 일조하고 있는 요인이라고 할 수 있음.

- 다만 식품기업의 이러한 입장에는 국산 농산물의 높은 가격 이슈 뿐 아니라 국산 농산물의

경우 상대적으로 '적정한 물량을 제 때 구하기 힘들다'는 측면도 일부 포함되어 있을 것으로 분석되므로 해석 및 대응에 주의를 요함.

○ 따라서 설혹 국내산 원료 농산물의 높은 생산 단가는 불가피하다 하더라도, **유통 과정에서의 비효율 및 고비용 구조를 쇄신함으로써 식품기업의 매입 비용을 낮추는 일**은 매우 긴요할 것으로 판단됨.

- 특히 **계약재배 활성화가 유통 단계를 축소하고 제 비용을 감소시킬 수 있는 유용한 대안**이 될 것임.

□ 원료농산물의 생산과 가격이 불안정하고 생산기반이나 산지 조직이 취약한 탓에 식품기업 입장에서 필요 수량과 가격, 그리고 품질 등의 기준을 적용함에 있어 합리적인 구매-가공-판매 전략을 수립하는 데 어려움이 있음.

○ 근본적으로 생산 현장의 자연 요건에 의한 불확실성이나 기후 등으로 인한 가변성을 완벽히 예측하고 대비하기는 불가능한 것이 사실임. 또한 노동집약적인 농업 구조와 고령화되어 있는 생산 현장의 여건 역시 단시간에 변화시키기는 힘들어 보임.

○ 그러나 일정한 범위 내의 **생산 면적 유지 및 재배 계약 사항에 대한 이행, 그리고 산지 조직화율 제고** 사항 등은 법적·제도적 설계와 관련 주체의 노력에 의해 상당 부분 수행될 수 있을 것으로 판단됨.

- 예를 들어 **계약재배의 확대, 공공비축 사업 정비** 등으로 농민들에게 적정 가격을 보장할 수 있다면 생산 및 가격 변동성은 많이 완화될 수 있을 것임.
- 또한 **계약재배 시의 관련 주체별 역할 분담**이 명확히 이뤄져야 함은 물론, 실질적인 계약 이행과 신속한 계약재배 확산을 담보할 수 있는 **단계적 전략을 마련**할 필요가 있음. 가령 식품기업과 농협중앙회, 지역농협, 농가 등의 다양한 관계에 적용될 수 있는 '표준계약서'를 마련하여 상호 의무와 권한을 명확히 한 후, 계약 이행율을 높이기 위한 다양한 정책적 인센티브를 제공해야 할 것임.

○ 특히 '산지 조직화'의 경우, 산지 생산 여건을 정비하여 산지의 교섭력과 외부환경 대응력을 높이는 측면과 동시에, 식품기업이 자신들의 필요와 요구를 합리적으로 전달할 수 있는 집중화된 채널이 생기고 나아가 가공을 위한 품종 개량 등의 공동 작업을 수행할 수도 있는 기반이 된다는 점에서 매우 중요한 사안이라고 할 수 있음.

□ 우리 농업 구조 상 산지의 규모화와 농산물 자체의 불확실성 존재의 한계가 현실적으로 불가피한 면이 있다면, '코디네이터' 조직의 육성 및 각 주체별 역할 분담을 통해 이러한 한계를 극복하고자 하는 노력이 절실한 시점임.

○ **농협중앙회, 지역농협, aT, 기타 산지의 다양한 조직과 유통 벤더**들은 모두 식품 기업과의 직접적인 계약 주체이거나 계약 중개 조직으로 볼 수 있음. 이들 주체들이 **산지와 식품 기업 사이에서 적극적인 역할을 해야 하며, 이러한 역할을 유인할 수 있는 정책적 대안 마련**이 필요함.

○ 경우에 따라 식품기업이 직접 '계약재배'와 직·간접적인 관련이 있는 활동을 일정 정도 수행할 필요도 있음. 특히 산지와 협력하여 새로운 품종을 개발·생산하거나, 산지의 수준과 인지도를 자사 프리미엄 식품의 마케팅 요소로 활용하는 측면에서의 인식의 전환도 필요한 시점임.

□ 끝으로 앞서 여러 번 필요성이 언급된 '계약재배'와 관련하여 정부의 정책적 역할과 지원이 요망됨.

○ 앞서 언급되었듯 , **계약재배가 활성화되려면** 식품 기업 입장에서 **'손실 보전' 및 '작황 예측 시스템' 구축** 필요성에 대한 정책적 노력과 방안마련이 강구되어야 함.

- 예를 들어, 정부와 식품기업, 그리고 생산자 조직이 참여하는 **'(가칭) 계약재배 안정화 기금'**을 조성하거나 관련 주체의 '자조금' 및 적립금 조성 등으로 손실 보전책을 마련한다거나, 국가 차원의 종합적인 농업 관측 시스템과 정보 등을 식품기업 및 생산자 조직 측에 링크하고 제공할 수 있는 정책이 마련되어야 함.
- 물론 이윤을 추구하는 기업의 손실을 모두 보전하는 것은 정부의 역할이라 보기 힘들며, 계약재배가 실질적으로 원료 조달의 안정성을 높인다면 이 자체를 기업의 이익으로 보는 인식이 단계적으로 확산되어가야 할 것임.

○ 또한 정부는 농협, aT 등과 함께 공공비축, 출하조정 등을 행하여 국내 산지 육성 및 계약재배 시의 다양한 리스크를 공공 차원에서 해결할 수 있는 정책을 마련할 필요가 있음[9]. **일본의 '계약채소 안정공급 제도'가 이런 관점에서 벤치마킹 대상**이 될 수 있음.

- 즉 계약 물량보다 생산량이 많거나 적을 경우 이를 국가 차원의 농산물 수급 위기관리 시스템과 연계하여 농협, aT 등이 실수요자에게 적정량을 수매·방출할 수 있도록 하는 것임.

9) 일본의 '계약채소 안정공급 제도'가 이런 관점에서 벤치마킹 대상이 될 수 있음. 동 제도에 대한 요약된 설명은 '부록 1: 일본의 계약채소 안정공급 제도'를 참조

Ⅲ. 식품기업 국내산 원료조달 시스템의 여건 변화와 시사점

○ 본 장에서는 식품기업의 수입 환경 변화와 국내산 원료농산물 조달 실태 및 애로사항 등에 대한 앞선 논의들을 바탕으로 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안을 검토함.

○ 이를 위하여 현행 원료조달 시스템에 영향을 미칠 국내 농산물 유통환경의 변화 동향을 중점적으로 살펴봄. 주지하다시피 최근 농산물 유통 부문은 급변하는 여건 변화 상황에 직면하고 있으며, 이는 본 연구의 주요한 관심 대상인 식품기업, 농협중앙회, aT, 산지 생산자조직 등의 역할과 행태에도 큰 영향을 미치게 될 것이기 때문임.

1.“농수산물 유통 및 가격안정에 관한 법률”개정

○ ‘농수산물 유통 및 가격안정에 관한 법률’(이하, 농안법)은 농수산물의 원활한 유통을 기하고 적정한 가격을 유지하게 함으로써 생산자와 소비자의 이익을 보호하고 국민생활의 안정을 도모하기 위해 제정된 법률임.

○ 따라서 농수산물의 수급과 유통질서, 유통 및 거래 관련 기구, 생산 및 출하 조정 등과 관련된 제반 사항을 이해하려면 **기본적으로 농안법에 대한 분석으로부터 출발하는 것이 순서**임. 왜냐하면 농안법에서 틀을 잡아 지향하고 있는 유통 구조나 주체들의 역할 등을 반영하지 않고서는 현실적인 ‘원료조달 시스템’ 구축이 난망할 것이기 때문임.

- 특히 최근 개정되어 **8월 23일부터 시행된 농안법에는 농산물 유통 부문에 큰 변화를 가져올 내용이 다수 포함**되어 있으므로, 본 과제와 관련하여 심층적인 분석을 요하는 것으로 판단됨.

□ 우선, 최근 개정된 농안법에서 가장 주목해야 할 조항은 제32조로 도매시장에서 경매와 입찰 뿐 아니라 정가·수의 매매를 가능하도록 한 사실임.

> 제32조: 도매시장법인은 도매시장에서 농수산물을 경매·입찰·정가매매 또는 수의매매(隨意賣買)의 방법으로 매매하여야 한다. 다만, 출하자가 매매방법을 지정하여 요청하는 경우 등 농림수산식품부령으로 매매방법을 정한 경우에는 그에 따라 매매할 수 있다.
> [전문개정 2012.2.22]
> [시행일 : 2012.8.23] 제32조

○ 이는 법이 최초 제정된 1976년 이래 경매와 입찰 방법을 원칙으로 삼고 예외적으로

만 수의매매와 정가매매를 허용해 왔던 오랜 거래 방식의 변화라는 점에서 매우 중대한 의미를 갖고 있음.

- 법 제정 당시는 유사도매시장만이 있던 시기로 가격 등 유통정보가 매우 제한적이고 거래가 불투명하였음. 또한 이에 따라 위탁상 등에 의한 소위 '가격 후려치기'가 성행하였던 것이 사실임.
- 경매와 입찰 방식은 이런 여건 속에서 거래 투명성과 공정성을 제고하여 출하자를 보호하기 위한 목적으로 도입되었음.
- 그러나 상품의 하차와 상차, 경매장과 경매사 경유 등 물류 과정의 증가로 인해 신선도 저하 및 소매단계의 로스 증가로 인해 유통단계와 비용이 크게 증가하는 문제점을 노정해온 측면이 있음.
- 특히 반입물량에 따라 경매시장에서 가격 변동성이 증가하면 출하자와 소비자에게 이러한 리스크가 고스란히 전가되는 양상 등의 문제점이 많은 전문가들에 의해 지적되어왔음. 이는 정부의 물가대책 추진에 상당한 부담이 되었을 뿐 아니라, 지역농협의 산지 계약재배 활성화를 어렵게 하는 데도 중요한 이유로 작용하였음.

○ **정가·수의매매는 판매자와 구매자 간의 흥정에 의한 거래이므로 신용이 뒷받침된다면 저렴한 유통비용, 신선도 유지, 가격의 안정성 등의 측면에서 강점을 가질 수 있을 것**으로 예상됨.

- 특히 경매 거래는 가격 및 수량 결정이 분리되어 대량 구매 시 이점이 없는 데 반해, 수의매매는 대량 거래를 촉진시키는 방법이 될 수 있음.
- 또한 경우에 따라 해당 물품을 도매시장에 반입하지 않고 구매자가 지정하는 장소로 배송할 수 있는 것 역시 큰 장점임.
- 나아가 **식품기업 입장에서 한 품목만이 아닌 여러 품목을 계약할 필요가 있을 경우에도 도움이 됨.** 예를 들어 김치 회사에서 배추나 무만이 아닌 양념채소류를 패키지로 대량 계약하면 도매시장 측에서 구색을 갖춰 공급할 수 있을 것임. 다만 이 경우, 상대적으로 높은 품질보다는 안정적 물량 확보에 초점을 맞춰야 할 것임.
- 끝으로 도매시장을 활용한 계약거래는, 가령 불가항력적인 이유로 산지의 계약이행이 어렵게 되었을 때, **도매시장법인과 중도매인에 의한 대체산지의 확보 가능성**이 커질 뿐 아니라 시장가격과 계약가격과의 차이로 인한 손실을 분산시킬 수 있는 장점도 있음(이럴 경우, 계약 시 단서조항으로 꼭 지정산지가 아니더라도 도매시장을 통해 계약상품과 동등한 수준의 상품을 구입하여 공급할 수 있도록 하는 문항을 명기할 필요)

○ 따라서 **도매시장에서의 이러한 거래방식 다양화는 식품기업의 안정적인 원료조달에 큰 도움**을 줄 수 있을 것으로 판단됨.

- 이는 사실상 **중간 유통인들의 역할을 활용하고 강화하는 대안**으로, **농협중앙회는 도매 물류 기능을 강화**하여 이러한 변화에 대응할 필요가 있으며, **정부 역시 이러한 유통 주체들의 신용도 등에 대한 보증이나 정보를 제공**하는 등의 방식으로 도매시장을 활용한 '원료조달

시스템'의 안정화에 기여해야 함.

- 식품기업이 원료의 가격과 물량 및 구색 등을 우선적으로 고려하고, 품질이나 자체 산지 확보의 필요성 등을 상대적으로 저평가한다면 충분히 활용할 수 있는 가능성이 있음.
- 특히 산지와 품목에 대한 정보를 개별적으로 수집하기 힘든 중소식품기업과 수요처와 유통경로에 대한 정보를 개별적으로 수집하기 힘든 산지출하조직이 규모화된 도매시장법인이나 중도매인을 활용하는 빈도가 늘 수 있을 것으로 전망됨.

○ 나아가 금번 개정 농안법은 **'시장도매인제' 확산의 계기**가 될 것으로 전망됨. 이는 어느 정도 조직화·규모화되어 있는 산지 조직이라면 충분히 계약재배를 기반으로 하는 새로운 출하 경로로 활용할 만한 여건이 조성되었음을 의미함.

- '정가·수의매매'가 대량 계약재배를 가능하게 하는 거래 방식의 변화라면, 수집과 분산을 동시에 수행하는 '시장도매인제'의 활성화는 이러한 예약 거래를 가능하게 하는 주체를 육성하는 의미가 있음.
- 시장 도매인제가 도입되면 직거래가 활성화되고, 수급에 따라 농산물 가격 등락폭이 심해지는 기존 경매제 단점도 보완할 수 있을 것으로 관측됨.

□ 한편 제53조에서는 이제부터 포전매매를 반드시 '서면'으로 해야 한다는 내용을 명기하고 있어 본 연구에서의 '원료조달 시스템' 구축 측면에서도 시사하는 바가 큰 것으로 판단됨.

> 제53조: ① 농림수산식품부장관이 정하는 채소류 등 저장성이 없는 농산물의 포전매매(생산자가 수확하기 이전의 경작상태에서 면적단위 또는 수량단위로 매매하는 것을 말한다. 이하 이 조에서 같다)의 계약은 서면에 의한 방식으로 하여야 한다.
> ② 제1항에 따른 농산물의 포전매매의 계약은 특약이 없으면 매수인이 그 농산물을 계약서에 적힌 반출 약정일부터 10일 이내에 반출하지 아니한 경우에는 그 기간이 지난 날에 계약이 해제된 것으로 본다. 다만, 매수인이 반출 약정일이 지나기 전에 반출 지연 사유와 반출 예정일을 서면으로 통지한 경우에는 그러하지 아니하다.
> ③ 농림수산식품부장관은 제1항에 따른 포전매매의 계약에 필요한 표준계약서를 정하여 보급하고 그 사용을 권장할 수 있으며, 계약당사자는 표준계약서에 준하여 계약하여야 한다. <개정 2012.2.22>
> ④ 농림수산식품부장관과 지방자치단체의 장은 생산자 및 소비자의 보호나 농산물의 가격 및 수급의 안정을 위하여 특히 필요하다고 인정할 때에는 대상 품목, 대상 지역 및 신고기간 등을 정하여 계약 당사자에게 포전매매 계약의 내용을 신고하도록 할 수 있다.
> [전문개정 2011.7.21]
> [시행일 : 2012.8.23] 제53조

○ 이는 산지에서의 계약 내용과 주체 등이 양성화되고 공식화되는 계기를 가져올 것으로 기대됨. 원료조달 시스템의 출발이 산지이므로, 산지수집상 및 도매법인, 산지유통센터, 지역농협 등의 적극적인 수용이 관건일 것임.

- 이미 일선 지자체에서도 관련 사항에 대한 행정지도와 홍보가 적극 수행되고 있는 것으로 나타남.

○ 또한 이 조항을 근거로 마련된 표준계약서는 본 연구에서 원료조달 모델 별로 필요한 주체들과 그들 간의 표준계약에 응용될 수 있을 것으로 판단됨[10].

□ 또한 이번 개정 사항은 아니나, 농안법 제70조의 2에서 한국농수산식품유통공사를 중심으로 한 농수산물 전자거래 촉진에 대한 내용을 명시하고 있는 사실 역시 주목을 요함.

○ 제70조의 3 역시 이어지는 내용으로 '농수산물 전자거래 분쟁조정위원회'의 설치와 위원 구성 및 운영 사항에 대해 밝히고 있음[11].

> 제70조의 2: ① 농림수산식품부장관은 농수산물 전자거래를 촉진하기 위하여 한국농수산식품유통공사에 다음 각 호의 업무를 수행하게 할 수 있다. <개정 2011.7.25>
> 1. 농수산물 전자거래소(농수산물 전자거래장치와 그에 수반되는 물류센터 등의 부대시설을 포함한다)의 설치 및 운영·관리
> 2. 농수산물 전자거래 참여 판매자 및 구매자의 등록·심사 및 관리
> 3. 제70조의3에 따른 농수산물 전자거래 분쟁조정위원회에 대한 운영 지원
> 4. 대금결제 지원을 위한 정산소(精算所)의 운영·관리
> 5. 농수산물 전자거래에 관한 유통정보 서비스 제공
> 6. 그 밖에 농수산물 전자거래에 필요한 업무
> ② 농림수산식품부장관은 농수산물 전자거래를 활성화하기 위하여 예산의 범위에서 필요한 지원을 할 수 있다.
> ③ 제1항과 제2항에서 규정한 사항 외에 거래품목, 거래수수료 및 결제방법 등 농수산물 전자거래에 필요한 사항은 농림수산식품부령으로 정한다.
> [전문개정 2011.7.21]

○ 참고로 제35조 2항에서는 '전자거래기본법'에 따른 도매시장법인의 전자거래 방식을 허용하고 있으며, 이에 따라 2009년에 농림수산식품부 고시로 '도매시장 전자거래 운영요령'이 마련된 바 있음.

- 물론 당초 기대와는 달리 정가·수의매매만 가능한 '도매시장 전자거래'가 그 동안에 부진하였던 것이 사실임.
- 그러나 금번 **농안법 개정과 aT 사이버거래소 활성화로 인해 도매시장에서도 향후 전자거래가 활성화될 가능성이 클 것**으로 판단됨.

---

10) 본 조항에서 명시된 '표준계약서'에 대한 분석과 시사점 도출은 후술하는 '안정적 계약재배 사례 및 표준 계약모델의 확산'에서 수행함.

11) 본 조항에서 명시된 aT의 농수산물 사이버 거래소 현황과 향후 활용방안 등에 대하여는 본 장의 3절 및 3장에서 후술함.

○ 이러한 사이버 거래의 확산은 유통 상의 상류와 물류 분리를 통해 하역비와 배송비 등을 절감하고 유통시간을 단축하는 효과를 가져오게 될 것임.

□ 결국 이상의 개정 사항 및 농안법의 주요 내용이 주는 시사점을 요약하면, '정가·수의매매'와 '시장도매인'의 활성화 기반 마련을 통하여 계약재배 및 대량 거래, 그리고 사이버 거래의 확산 가능성이 커진 것이라 할 수 있음.

○ 이는 식품기업 입장에서 **상시적인 대량 거래는 물론, 믿을 만한 도매시장법인, 또는 시장도매인을 통한 예약 거래 시스템을 활용할 수 있는 여지도 생긴 것**이라 할 수 있음.

○ 물론 이러한 **예약 거래가 활성화되기 위해서는 도매시장법인이나 시장도매인의 '코디네이터' 역할이 중요하게 대두될 것**임. 이런 점에서 식품기업과 산지를 더욱 효율적으로 연계하기 위한 건전한 경쟁이 농협중앙회와 기타 농산물 밴더회사, 그리고 도매시장 등에서 펼쳐질 가능성이 높으며, 이는 식품기업과 산지 모두에게 긍정적인 영향을 미치게 될 것으로 사료됨.

○ 이 밖에도 포전거래에 적용될 표준계약서는 포전거래 자체의 변화를 가져올 뿐 아니라, 유통 관련 주체들의 다양한 계약 방식에도 의미 있게 반영될 수 있을 것으로 사료됨.

2. 농협의 경제사업 강화

□ 오랜 기간 논의되어 왔던 농협의 신경분리, 즉 신용사업과 경제사업 분리가 2012년에 접어들면서부터 본격적으로 진행되고 있음.

○ 농협의 신경분리사업은 2012년 3월 2일 농협중앙회 소속 13개 경제자회사를 농협경제지주로 이관함으로써 본격화 됨.

- 이관된 자회사에는 농협유통, 농협충북유통, 농협부산경남유통, 대전농산물유통센터, 남해화학, 농협사료, 영일케미컬, 농협아그로, 삼협농산, 농협목우촌, 농협한삼인, 농협물류, NH무역이 해당함.

○ 신경분리사업의 2차 단계에 따라 2015년 2월까지 농협중앙회의 판매·유통사업을 경제지주로 이관할 예정이며 판매·유통사업의 경우 우선적으로 농협중앙회에서 자회사 설립 후 농협경제지주로 이관시킬 계획임.

- 자재 및 회원경제지원사업과 나머지 사업들은 3차 단계에 따라 2017년 2월까지 경제지주로 이관할 예정임.

<표 3-1> 판매·유통사업의 자회사 설립시기 및 경제지주 이관 계획

대 상 사 업	자회사 설립시기	지주회사 이관시기	비 고
소매(농협마트), 공판(농협공판) 식품(농협식품), 종묘, 안심축산	2013	2014	
청과도매, 생활물자	-	2014	지주 본체이관
양곡(농협쌀), 축산공판	2014	~2015. 2	

자료 : 농협중앙회 자료 재가공

□ 이러한 농협의 신경분리사업은 농협의 설립 취지에 따라 전국적 조직을 기반으로 한 농산물 판매조직으로서의 기능을 강화시키기 위한 조치이며, 이에 따라 농협의 산지 조직화 및 농산물 수요처 발굴의 중요성이 강조되고 있음.

○ 특히 농협의 규모화된 거래 중개기능 강화를 위해서 생산지에서는 지역별/품목별 규모화가 필요하며 농산물 수요에 있어서는 대량 수요처로의 판로를 개척하는 것이 매우 중요할 것으로 판단됨.

○ 즉, 농협의 경제사업이 활성화되기 위해서는 기존의 불안정했던 농산물 수급을 안정화시키는 것이 선결되어야 할 과제이며, 농협도 진일보한 농산물 수급체계를 구축하기 위해 생산자 및 지역농협과 연계한 다양한 방안들을 강구하고 있음.

1) 산지 조직화 및 산지 점유율 제고 계획

(1) 공선출하회 육성

□ 공선출하회는 농산물 공동선별, 공동출하 및 공동계산의 기능을 지닌 산지조직으로서, 생산 농가들을 품목별로 조직화하여 취급하는 농산물의 양적 규모화를 통해 거래교섭력 및 상품화 수준 향상을 위해 지원·육성되고 있음.

○ 농협은 우선적으로 산지에서의 농산물에 대한 농협 점유율을 제고하기 위해 현재 7%수준(1.1조원 수준)인 산지조합의 공선출하회 점유비를 2020년까지 30%수준(5조원)으로 확대시킬 계획을 지니고 있음.

○ 2011년도의 경우, 전국의 공선출하회 수는 1,500여개 수준이었으며 4만여 이상의 농

가가 공선출하회에 참여하고 있는 것으로 나타남.

○ 농협은 조합전속 출하조직인 공선출하회를 2020년까지 2,500개 수준으로 육성하여 이를 농산물의 핵심 출하주체로 육성하는 것을 목표로 삼고 있음.

○ 이와 함께 2015년까지 매년 1만 명의 산지조직화 전문인력을 양성하여 공선출하회의 규모 성장과 동시에 내실화를 기하고자 함.

<표 3-2> 농협의 공선출하회 성장 목표 및 육성계획

	2012년	2013년	2020년
공선출하회 규모 및 점유율 목표	1.1조(7%)	1.5조(11%)	5조(33%)
공선출하회 육성 계획	1,600개	1,800개	2,500개

자료: '농산물 수급안정을 위한 농협의 역할 강화 방안', 농협중앙회(2012.5.11) 물가관계장관회의 발표자료

○ 농협의 공선출하회 육성 계획이 차질 없이 이뤄진다면 산지의 공동선별·공동출하·공동계산 등의 기능을 통한 생산비용 및 유통비용을 절감시키는 효과가 있을 것으로 기대되며, 산지에서 농협의 장악력을 제고시켜 농산물 수급 안정화에도 기여할 것으로 예상할 수 있음.

(2) 농협 연합사업 확대

□ 농협의 연합사업은 공선출하회 육성 등을 통한 농산물 출하농가의 조직화 및 규모화와 더불어 농산물의 상품화와 품질관리를 통한 농산물 마케팅 능력 강화를 위한 규모화 사업임.

○ 이와 같은 연합사업은 농산물의 판매와 관련된 마케팅 기능을 연합사업조직에 위임시켜 공동판매의 효율성 및 시장교섭력을 제고하기 위함임.

○ 이 사업에서의 농산물 물류를 살펴보면, 품목별 공선출하회로부터 출하를 위임받은 산지농협이 연합사업조직으로 다시 출하를 위임하며, 연합사업조직은 농산물 대량수요처나 도매시장으로 출하하는 형태임.

○ 연합사업조직은 소비주체와의 계약 및 거래내역을 통해 산지농협으로 발주, 상품화 지도, 대금정산 등을 수행하며 산지농협은 해당 품목 공선출하회에 출하지도 및 대금정산을 수행함.

<그림 3-1> 농협 연합사업의 사업방식

자료 : 「2012 농협연합사업 우수 상품 설명회」 자료 인용

□ **농협은 연합사업조직의 규모화 및 내실화를 위하여 소규모 사업단을 광역 연합 조직으로 통합 육성하려는 의지를 지니고 있음.**

○ 2011년까지 연합사업을 수행하는 전국의 조직 수는 141개소였으며, 수탁사업물량은 금액을 기준으로 9,458억원 규모였으며, 2012년에는 82개소 12,000억원의 연합사업 규모를 목표로 하고 있음.

○ 또한 농협은 2015년까지 연합사업실적 2조원, 품목광역사업단 20개소, 2020년까지 사업실적 5조원, 35개소로의 육성을 계획하고 있음.

<표 3-3> 농협의 연합사업 운영 계획

	2012년	2015년	2020년
연합사업판매물량(억원)	12,000	20,000	50,000
품목광역사업단(개소)	13	20	35

자료 : 「2012 농협연합사업 우수 상품 설명회」 재가공

○ 농협은 연합사업조직의 규모화를 통해 농산물 연중 공급체제를 구현하고 전국 단위의 통합마케팅 기반을 구축하려고 함.

(3) 조합공동사업법인 육성

□ **농협은 경제사업분야를 강화하기 시작함에 따라 기존에 미약했던 '판매농협'의 역할**

을 강조하며, 이를 위한 농산물 산지유통의 핵심조직으로서 조합공동사업법인(조공법인)을 지정·육성하여 연합판매사업을 적극 추진하고자 함.

○ 조합공동사업법인은 2005년 농협법의 개정에 따라 그 설립과 운영에 관한 내용이 반영되었으며, 그 목적에 대해서는 (조합 간)사업의 공동수행을 통하여 농산물이나 축산물의 판매·유통 등과 관련된 사업을 활성화함으로써 농업의 경쟁력 강화와 농업인의 이익 증진에 기여하기 위함이라고 나타나 있음.

- 기본적인 사업의 운영 단위는 시군이지만 2개 시군이나 도 단위의 사업도 일부 추진 중에 있음.

□ 2011년말을 기준으로 조합공동사업법인의 수는 69개로 나타났으며, 이 중 13개소는 사업실적이 없는 것으로 나타남.

○ 현재까지는 양곡분야의 조공공동사업법인 수가 34곳으로 절반의 비중을 차지하고 있으며 원예분야 27곳, 통합분야 5곳, 축산분야 3곳이 있음.

<표 3-4> 조공법인 설립 인가 현황(2011년 기준)

구분	양곡	원예	통합	축산	계
법인수	34	27	5	3	69

자료 : 농협중앙회

□ 현재 단계에서는 조합공동사업법인의 운영에 대한 한계가 많이 지적되는 상황이며, 따라서 이에 대한 해결책을 동반한 농협의 조합공동사업법인 운영이 뒤따라야만 기존에 목표했던 규모화 및 마케팅 효율화가 달성될 것으로 판단됨.

○ 작은 사업 규모에 따른 외부 지원에 대한 지나친 의존성, 판로 제약으로 인하여 유통업체 등에 수익이 전가되는 현상, 높은 1차 상품 비중으로 인한 제한적인 부가가치 창출 등이 대표적으로 조합공동사업법인 운영에 있어서 문제시 되고 있음.

2) 농산물 도매·물류기능 강화 계획

□ 농협은 권역별로 도매물류센터 및 도매유통회사를 설립하여 본격적으로 도매 및 물류기능을 강화할 계획을 세우고 있음.

○ 권역별 도매물류센터는 대부분의 농수축산물 품목들을 취급하지만 특히 청과물의 도매물류기능을 중심으로 운영될 전망임.

○ 해당 권역은 안성, 밀양, 장성, 강원 제주 다섯 곳으로 지정되어 있으며, 2012년도 「안성농식품물류센터」 건축을 시작으로 하여 2015년도까지 순차적으로 물류센터를 준공할 예정임.

- 안성→ 밀양→ 장성,강원,제주의 순으로 물류센터를 건립될 계획임.
- 1차적으로 착공에 들어간 안성물류센터는 2013년 6월에 준공 예정임.

<그림 3-2> 연도별 물류센터 건립일정

자료: '농산물 수급안정을 위한 농협의 역할 강화 방안', 농협중앙회(2012.5.11) 물가관계장관회의 발표자료

○ 차후 물류센터는 대형유통업체 및 식자재유통분야와의 제휴 및 협조를 통해 물류센터에서의 농산물 직공급을 추진하여 유통단계 축소 및 소비자가격 인하를 유도하려 하고 있으며, 또한 대형유통업체의 판로를 적극 활용한 수출 시장 공략을 목표로 하고 있음.

○ 또한 물류센터 내에 상품화 시설을 운영함과 동시에 농협 도매사업단의 브랜드 가치를 제고하여 상품 개발 및 마케팅 기능을 강화시키고자 함.

□ **건립된 물류센터는 일차적으로 농협중앙회에서 전사적으로 운영할 계획이며, 2017년 이후에는 도매유통회사로 이관할 예정임.**

□ **또한 농협은 물류센터 건립과 함께 농협 도매사업단의 농산물 조달역량을 강화하고 산지조직들과의 주요 쟁점들을 해결해갈 예정임.**

3) 계약재배 확대를 통한 노지채소 수급안정 추진

□ **농협은 수급이 불안정한 대표적인 품목들에 대해서 계약재배 물량을 2015년까지 전체생산량의 50%수준으로 확대시키고자 함.**

○ 생산 불확실성이 크고 농협의 산지 점유능력이 부족한 배추 등 수급불안 품목들에 대해 우선적으로 계약재배 물량을 확대할 예정이며, **주요 사업대상 품목은 배추,**

무, 고추, 마늘, 양파, 대파, 당근, 감자임.

○ 특히 가격 변동성이 높은 배추는 2012년 중 30%까지 계약재배물량을 확대하고, 수급여건 변화 등을 고려하여 사업 품목 조정 및 규모 확대 등을 추진할 계획임[12].

<표 3-5> 주요품목 연도별 계약재배 확대 계획

(단위 : 천톤, %)

	'11년	점유비	'12년	점유비	'13년	점유비	'15년	점유비
배 추	207	8.6	721	30	842	35	1,320	55
고 추	7	5.8	17	15	24	20	35	30
마 늘	46	13.4	52	15	70	20	85	25
양 파	297	24.6	362	30	422	35	660	55

자료: '농산물 수급안정을 위한 농협의 역할 강화 방안', 농협중앙회(2012.5) 물가관계장관회의 발표자료

□ 또한 농협중앙회에서는 산지작업반을 운영하여 산지유통인 수준으로 계약물량을 관리하는 사업을 계획하고 있음.

○ 산지에서 포전거래율이 높은 농산물 품목들은 일반적으로 수확에 있어서 많은 노동력을 필요로 함. 이로 인해 수확 및 출하 작업 전문성이 높았던 산지유통인들과 경쟁하기 위해서는 농협의 산지작업반의 운영과 그 전문성이 제고될 필요가 있었음.

○ 또한 산지유통인과의 경쟁과 더불어, 산지유통인들을 농협의 사업에 참여시켜 수급안정에 역할을 수행할 수 있게 유도하기 위해 산지유통인들을 대상으로 조합과 동일한 조건의 자금 지원을 통해 사업참여를 확대하여 출하조절에 활용하는 방안도 함께 계획하고 있음.

□ 뿐만 아니라 금년에는 노지채소 수급불안 예상품목을 중심으로 대응체제를 강화해 나갈 방침을 지니고 있음.

○ **고랭지배추의 경우 계약재배 규모를 생산량의 40%** 수준으로 확대시킬 계획이며 금년에 시범 도입한 재배신고제를 활용하여 정식 시기별로 계약물량을 조정하고자

12) 이는 배추 가격을 안정시키겠다는 정부 의지가 반영된 사안임. 즉, 그동안 지역농협에서 각 지역의 배추를 판매했을 뿐 농협중앙회가 직접 판매에 관여하지는 않았으나, 이제는 농협중앙회의 판매가 의무화된 것임. 그러나 최근 배추 산지에서는 농협과 산지유통인들의 물량확보 경쟁으로 인하여 배추 가격이 급등하는 사례가 늘고 있으며, 이로 인하여 농협 측이 대규모 손실을 볼 수 있다는 우려도 제기되고 있는 상황임. 또한 산지유통인과 오래 거래해 온 농가들이 처음 일을 시작하는 농협중앙회보다 산지유통인을 더 신뢰하는 경향이 있는 것도 사업 추진을 어렵게 하고 있는 것으로 판단됨.

함.

- 계약목표 : (‘11) 55천톤 → (’12) 80(중앙회 25천톤, 조합 55)
- 농업관측 결과와 연계하여 일시저장, 분산출하 등을 실시
- 재배의향 : (평년) 5.6천ha → (’11) 4.7 → (‘12의향) 4.6(평년비 △18.4%)

○ **양파는 농협에서 계약재배 물량을 전량 수매**하여 가격동향에 따라 출하조절할 계획을 지니고 있음.

- 재배면적 : (평년) 19.5천ha → (’11) 22.9 → (’12) 20.9(전년비△8.8%)
- 조합별 수매가격 결정시 적정가격 준수 등 지도·감독 강화
- 계약물량 : (‘11년산) 211천톤 → (’12년산) 297

○ **고추는 계약재배 규모를 생산 예상량의 15%**까지 확대시키고 계약물량을 전량 수매하여 출하조절을 통한 가격 안정을 가져오려 함.

- 농업관측(농경연,5월)결과 재배면적은 전년대비 4.7% 증가
- 재배의향 : (평년) 46.1천ha → (’11) 42.6 → (‘12의향) 44.6(전년비 4.7%↑)
- 계약목표 : (‘11) 6.9천톤(생산량 6%) → (’12) 17(15%)

4) 농협의 경제사업 강화 동향 요약 및 시사점

□ **이상에서 살펴본 바, 향후 농협은 국산 농산물의 생산에서부터 유통·판매 전 영역에 걸쳐 중요한 역할을 수행해야 할 것으로 판단됨.**

○ 특히 지역농협과의 관계 설정 및 효율적 역할 분담, 산지 조직화 수준 강화, 대량 도소매 기능 강화, 생산지와 소비지를 중개하는 코디네이터 기능 강화 등 현재의 계획이 순조롭게 실행된다면, 농식품 유통 체인에서의 주요 주체로 자리매김할 가능성이 매우 큰 것으로 판단됨.

○ 이는 식품기업 입장에서 농협을 통한 산지 발굴 및 관리, 계약 이행률 제고, 대규모 거래 증대 등의 기회가 지금보다 많아질 것임을 의미하므로 본 연구에서도 관심을 기울일 사안인 것으로 판단됨.

3. aT 사이버거래소의 성장

□ **2009년 1월에 출범한 aT 사이버거래소가 2011년 말 기준 연 6,255억원의 사업실적을 올리는 기관으로 성장함.**

○ 2008년 1월, 대통령 인수위원회에 의해 '정부 100대 국정과제'로 채택된 후 2009년 1월 30일에 공식 출범함.

- 전자직거래 활성화 및 유통비용 절감을 통해 농수산물 가격 안정화에 기여하기 위한 목적
- 2009년 농안법 개정 후 조곡, 인삼, 돈육, 계육 등을 중심으로 거래 시작
- 2010년 7월 학교급식 식재료 전자조달시스템을 오픈하였으며, 1년 후인 2011년 7월에 단체급식전자조달시스템이 국가 '지정정보처리장치'로 고시됨.
- 2011년에 6,255억원의 사업실적을 올렸으며 이 중 B2B 실적은 전체 거래액의 약 32% 수준임 1,985억원인 것으로 파악됨.

○ 2012년 거래목표는 총 8,830억원이며, 이 중 단체급식이 6,300억원으로 약 71% , B2B가 2,500억원으로 약 28%를 차지함.

- 식재료 안전성 관리 강화, 공공기관 단체급식 신규모델 구축 등으로 단체급식 사업 활성화 전략을 추진하고 있음.
- B2B 부문에서는 신규 구매사 적극 발굴 및 범정부 정책연계 강화 전략을 추진
- B2C 부문의 경우 민간 네트워킹 연계를 강화하고 사전예약거래 확대 실시 등을 추진 중임.
- 이밖에 소매유통 직거래, 외식 식재료 직거래, 홈쇼핑 판매 등의 사업을 전략적으로 추진 중인 것으로 파악됨.

<표 3-6> 2012년 사이버거래소 거래목표

구 분	합 계	단체급식	B2B	B2C
거래목표 (억원)	8,830	6,300	2,500	30
비중 (%)	100	71.3	28.3	0.3

□ 특히 상기 표에서도 알 수 있듯, aT 사이버거래소의 실적 성장에는 '학교급식 식재료·급식업체 관리 및 운영' 부문의 성장이 큰 몫을 차지함.

○ 2011년 6월 현재, 10개 시·도 교육청, 1,900여 학교, 2,000여 공급업체가 거래중인 것으로 파악됨.

- aT 내부에서는 이로 인하여 기존 수의계약 비율이 31%에서 15%로 감소함에 따라 급식 시장의 공정성이 증대하였을 뿐 아니라, 행정서류 전산화로 인한 비용감소 효과 역시 적지 않은 것으로 판단하고 있음.

○ 학교급식 및 급식업체 거래 증대는 **aT 사이버거래소의 노력은 물론, 급식의 투명성을 높이기 위한 사회적 인식 제고와 감시 활동 강화, 국가 '지정정보처리장치'로 고시되는 등 급식거래가 성장하기 용이한 여건조성 등이 반영된 결과**인 것으

로 판단됨.

□ **다만 B2B 사업, 혹은 계약재배를 기반으로 한 사전 예약거래의 경우 아직 초기 단계인 것으로 파악되며, 속성상 '비대면 거래'가 바람직하고 권장되는 급식 시장과는 달리, 계약재배 기반 예약거래의 경우 '대면 거래'의 필요성과 장점을 반영하여 aT 사이버거래소의 일정한 코디네이터 기능이 필요하다는 점에서 좀 더 적극적인 역할을 해야 할 것으로 사료됨.**

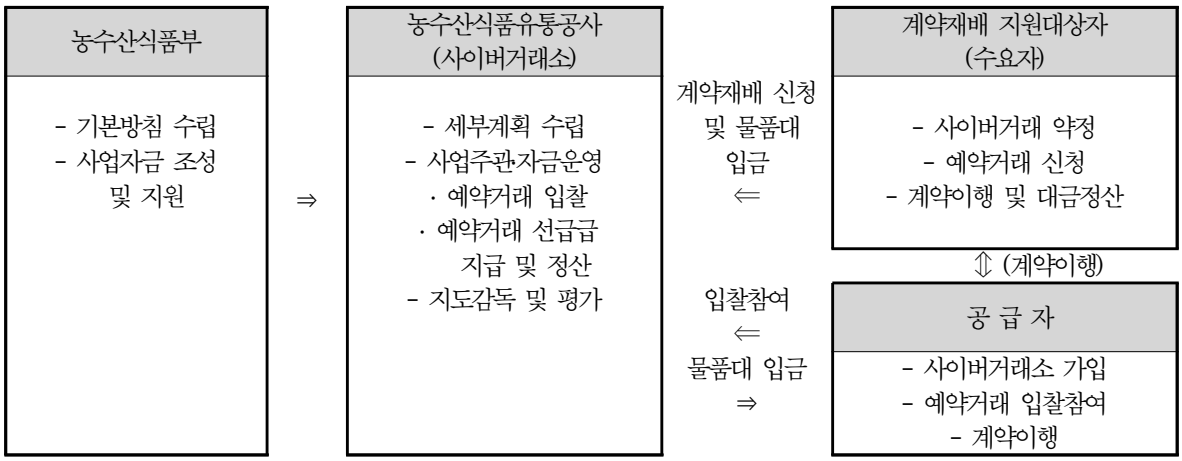
○ 2011년에 신규사업으로 50억원의 자금을 운영하여 수요자와 공급자 중개방식의 배추 계약재배를 추진하며 일정한 성과를 거두기도 하였으나, 일부 미이행 사례도 발생한 것으로 파악됨.

○ 참고로 현행 사이버 거래소의 **'배추 및 무 예약거래' 운영 시스템을 살펴보면 도매시장의 수의매매 활성화로 기대되는 양상과 비슷**하면서도 상이한 점이 있는 것으로 파악됨.

- 예를 들어 수요자와의 계약 관계는 수의매매와 비슷한 형태임.
- 그러나 공급자에 대한 모니터링을 수요자가 직접 하는 면에서는 차이가 있음. 다만, 신용평가기관이 개입하여 신용정보 제공, 조기경보 발령 등의 역할을 사이버거래소나 구매기업에게 하는 방안은 추진 중인 것으로 알려짐.
- 또한 공급자를 입찰을 통해 선정하는 것 역시 일반적인 수의매매와는 차이가 있음. 다만 이 경우에도 '역입찰' 시스템은 존재하는 것으로 파악됨.
- 근본적으로 사이버 거래소 모델은 물류의 흐름보다는 상류(商流), 즉 돈의 흐름에 독자성이 있는 모델인 것으로 판단됨.
- 따라서 이 역시 유효한 하나의 원료조달 모델로 상정하여 다른 모델과 상호 참고하고 각각의 장단점을 따져봐야 할 것임. 예를 들어 **농협중앙회나 도매시장에서도 사이버 거래소의 정산소 기능을 참고할 수 있으며, 서로의 코디네이터 기능이나 산지 조직 및 구매기업 정보 등을 연계하거나 일정 부분 공유하는 방안도 강구될 수 있을 것**임.
- 또한 지역농협이나 시장도매인 등이 사이버거래소를 통하여 직접적으로 예약 거래에 참여할 수 있음은 물론, 사이버거래소 역시 산지 조직이나 코디네이터 역할이 검증된 조직을 발굴, 사업에 참여시키는 방안을 적극 모색해야 할 것임.

□ **사이버거래소의 배추 및 무 예약거래 운영 시스템을 보다 자세히 살펴보면, 이는 김치업체 등 배추, 무 수요자와 산지 유통법인 등 공급자의 배추, 무 거래를 aT에서 중개하는 방식의 계약재배로서, 안정적인 물량공급 및 조달체계를 구축하여 배추, 무의 수급가격을 안정화 할 목적으로 시행됨. 이때의 지원규모는 농산물가격안정기금에서 조성된 30억원이며, 업체당 지원규모는 1억원에서 10억원 사이임.**

<그림 3-3> 사이버거래소 배추 및 무 예약거래 사업추진체계



자료 : 사이버거래소 배추·무 예약거래 11년 추진실적 및 2012 추진계획

□ **즉, 수요자가 원하는 물량을 공급자로부터 조달하되, aT가 중개하는 방식으로서 aT는 계약희망 물량접수, 입찰 및 계약체결, 물량인도, 대금정산 등 계약이행을 관리·감독하는 중재자 역할을 수행함.**

○ 수요자는 필요물량과 품질조건, 인도시기, 희망단가 등의 정보와 함께 계약재배를 신청함. 이때 aT는 수요자와 공급자간 계약이 완료된 이후 물품대금의 40%를 선급금으로 공급자에게 지급함. 덧붙여 수요자는 필요시 재배, 품질관리 및 생산현황, 수확작업 등을 모니터링 할 수 있음.

○ 공급자는 수요자가 요구하는 물량, 규격, 공급시기 및 단가 등의 조건을 충족하는 공급계획서를 수립하고 입찰에 참여함. 이후 낙찰 받은 공급자는 공급자명, 지번, 지적, 생산이력 등의 정보를 aT 및 수요자에게 제공함.

□ **계약은 수요자, 공급자, aT간의 3자 계약으로서 공급자는 재배물품을 공급하고, 수요자는 재배물품을 구매하며 aT는 계약재배를 중개지원하는 역할임. 이때의 aT는 가격등락 등에 따른 계약주체의 계약위반 및 계약불이행시 손해배상 및 정부지원 인센티브 회수, 향후 지원대상 제외 등의 방법을 통하여 계약의 안전성을 높임.**

○ '11년 자금운영 10.75억원, 자금지원 12.7억원, 사업계약 15.9억원의 추진실적을 가지고 있으며 '12년 자금운영 30억원, 자금지원 48억원, 사업계약 60억원의 목표를 제시함.

<표 3-7> '11년 추진실적 및 '12년 추진계획

구분		업체(개)		계약물량(톤)		계약단가 (원/Kg)		자금신청금액 (억원)		비고
		'11년	'12년	'11년	'12년	'11년	'12년	'11년	'12년	
봄	배추	-	1	-	500	-	450	-	2	
	무	-	1	-	800	-	300	-	2	
여름	배추	2	3	1,550	2,900	500	600	6.2	14	
	무	-	2	-	1,600	-	450	-	6	
가을	배추	-	3	-	5,000	-	350	-	14	
	무	-	2	-	3,000	-	250	-	6	
겨울	배추	2	3	1,575	2.500	500	500	6.5	10	
	무	-	2	-	3.000	-	250	-	6	
합계	배추	4	10	3,125	10,900	-	-	12.7	40	
	무	-	7	-	8,400	-	-	-	20	

자료 : 사이버거래소 배추·무 예약거래 11년 추진실적 및 2012 추진계획

<그림 3-4> 사이버거래소 예약거래제의 사업운영도

□ **aT를 비롯하여 향후 사이버거래, 즉 전자거래의 성장 가능성에는 이론의 여지가 없음. 다만 전자거래가 상대적으로 보다 활성화되기 쉽고 적합한 품목이나 거래방식, 수요처 등에 대한 고민이 필요한 것으로 판단됨.**

○ 우선 사이버거래소의 독자적인 역량, 혹은 외부와 연계된 역량으로써 코디네이터 기능이 강화된다면, 수요처와 공급처 발견에 상대적으로 애로를 겪는 산지 조직이나 중소식품업체에 적잖은 도움이 될 수 있는 시스템인 것으로 판단됨.

○ 또한 일회성 대량 출하보다 연중 납품에 대한 계약 관계를 기초로 상시적인 발주-납품 체계가 보다 용이한 시스템인 것으로 판단됨. 이런 점에서 외식 식재료 사업 등의 신사업 전략은 적절한 방향인 것으로 평가할 수 있음.

○ **계약재배 기반 예약거래의 경우, 지속적으로 신규 사업자에게 예약거래의 기회를 제공하거나, 기존 사업자의 신규 계약을 중개하는 역할을 한다는 목표가 적절**할 것으로 사료됨.

- 왜냐하면 일단 계약재배 기반 예약거래가 이뤄진 후 당해 계약 수행 실적에 대해 공급처와 수요처 쌍방이 만족스럽게 평가한다면, 다음 차 계약 체결 시 굳이 사이버거래소를 통할 필요는 없을 것이기 때문임.
- 물론 품질관리나 모니터링 등의 작업에 부담을 느끼는 수요처나 공급처라면 계속 사이버거래소를 통할 수도 있음. 또한 사이버거래소가 과잉 및 과소 물량 발생 시 단순한 분쟁 조정에 머물지 않고, 더 나아가 신속하게 농협 등 유관기관과 연계하여 다른 물류의 흐름과 연결해 줄 수 있는 시스템을 갖춘다면 재계약률은 더욱 높아질 것임. 이 경우, 그러한 시스템을 갖추고 운용하는 비용과 이로 인한 편익을 꼼꼼히 비교해볼 필요가 있음.
- 또한 대금 정산 과정에서의 지원 사항이 큰 메리트가 되는 수요처, 혹은 공급처의 경우에도 여전히 사이버거래소를 통할 가능성이 있음. 실제 사이버거래소 설립 초창기에 사이버거래소로 이어진 출하자-구매자 간 장외거래로 인하여 사이버거래소 거래 비중이 감소할 것을 염려하였으나, 실제로 사이버거래소를 통하여 거래하는 업체들, 즉 소규모 출하자 및 소규모 식품제조업체들은 사이버거래소의 결제조건, 빠른 현금흐름, 에스크로[13]를 통한 안정성 등의 이유로 장외거래로 이전하기보다는 사이버거래소의 지속적 이용으로 이어짐. 다만 이 경우에도 계약재배 자체에 대한 정책적 예산 지원이 없는 것이 아니란 점을 고려해야 함.

○ 또한 사이버거래소에서 거래하기 용이한 품목은 주로 쌀과 청과류 및 한우, 돼지 등 도축장을 통해 등급판정을 받아 표준화와 규격화가 잘 이루어 져 있는 품목임에 주목할 필요가 있음.

○ 나아가 거래 안전성을 높이기 위하여 사이버거래소의 4단계 검증과정[14]을 참고할 필요가 있음.

□ 결론적으로 aT 사이버거래소는 그 자체의 성과보다는 농산물 분야 '전자거래'의 실

---

13) 에스크로서비스 아래에서 aT에서 출하자에게 우선 대금을 지불하고, 구매자에게서는 20일 늦게 잔금을 수취함. 따라서 에스크로서비스 아래에서는 구매자에게 20일 동안 무이자 혜택을 주며, 이때의 구매자는 20일동안의 자금유동성이 생김. 또한 판매자에게도 현금흐름이 빨라지는 장점이 있음.

14) 사이버거래소는 분쟁을 대비한 4단계의 검증을 거침. 1단계는 출하자와 구매자를 회원으로 가입시킬 때 충분한 역량과 능력을 가지고 있는지 평가를 함. 2단계는 거래 전에 샘플 교환 및 산지확인을 거침. 3단계는 에스크로 제도를 통하여 안전성을 높임. 4단계는 최종거래이후에 운송과정, 규격차이, 품질차이 등에 대해 MD의 조정이 이루어짐. 이러한 검증과정을 통하여 분쟁여지를 감소시킴.

현 가능성을 높이고 유효한 한 모델을 제시하였다는 데서 의의를 찾아야 함. 즉, 향후 사이버거래는 aT뿐 아니라 농협, 도매시장 등의 후발주자가 뛰어들 수 있는 분야로 식품기업과 산지 공급조직 입장에서는 이 중 경쟁력 있는 사이버거래 기관을 이용하는 것이 이득이 될 것임.

○ 물론 산지 공급조직과 식품기업 역시 생산 품목과 시기, 가공 시기와 필요한 원재료의 수량 및 품질 등에 대한 충분한 고려 하에 사이버 거래소를 이용할 때 품목과 거래방식에 따라 매우 효과적인 유통경로로 기능할 수 있을 것임.

○ 나아가 이와 별개로, 전산 상으로 계약 및 계약 이행과 관련된 많은 절차와 단계를 처리하는 '전자거래' 자체의 확산은 우리나라의 관련 기술 수준에 비추어 생산 및 유통 전 과정에서 효율성을 높이고, 관련 유통비용을 줄이는 데 도움이 될 것으로 판단됨.

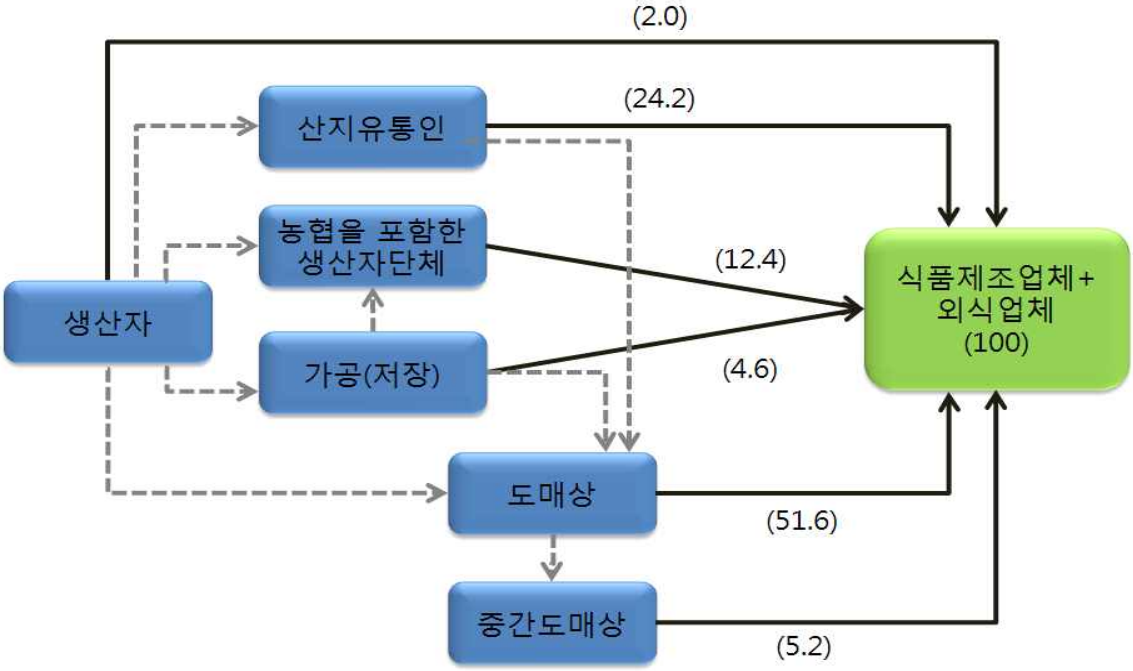
4. 안정적 계약재배 사례의 확산

□ **사실 식품기업의 국내산 원료조달 경로를 전체적으로 놓고 봤을 때, 2010년 기준 계약재배나 산지 조직과의 직거래 비율은 20%가 채 되지 않는 것으로 분석되며, 이 중 농협 등의 생산자단체가 차지하는 비율 역시 12.4% 정도로 아직은 저조한 것으로 나타남.**

○ 이는 식품가공업체와 외식업체를 합한 비중으로, 식품가공업체의 경우 생산자 단체 경유 비중이, 그리고 외식업체의 경우 도매상이나 산지유통인의 비중이 좀 더 커질 것으로 추측됨.

○ 즉 식품기업들은 생산자단체와의 계약재배 비율이 일정하게 있기는 하나, 수시 구입 및 계약재배 파기 등의 경우에 대비하여 도매상이나 산지수집상 등의 유통 경로도 확보하고 있는 것으로 파악됨.

<그림 3-5> 식품기업의 농산물 유통 경로도(2010)



주 1) 괄호 안은 퍼센트 비중을 뜻함.
주 2) 여기에서의 농산물은 청과물로 엽근채류, 과채류, 조미채소류 등을 포함함.
자료: 『주요 농산물 유통실태』, 한국농수산식품유통공사(2011)를 재가공

□ 앞서 '농업과 식품산업 간 연계현황'에서 잠시 살펴본 바와 같이, 계약재배가 덜 활성화된 가장 큰 이유는 많은 식품기업의 입장에서 물량이나 매입 시기·횟수 등을 고려했을 때 굳이 계약재배의 필요성을 느끼지 못하기 때문임.

□ 그러나 수요자와 공급자 모두 계약재배의 필요성은 충분히 인지함에도 확산이 더딘 경우에는 별도의 이유가 있는 것으로 파악됨. 이 경우, 식품기업과 농업생산자(조직)가 계약재배 시 상호 직면하는 애로사항은 마치 거울을 보는 듯 반대로 비치는 형국임(<표 3-8> 참조).

<표 3-8> 계약재배 관련 주요 문제점 및 애로사항

구 분	내 용
식품기업이 느끼는 문제점 및 애로사항	• **가격** 변동에 따른 빈번한 계약 파기 (산지수집상에 출하 관행) • 안정적이지 못 한 **물량** 공급 • 고**품질** 농산물 부족 • 신뢰가 부족한 상황에서 생산자 측의 장기계약 추구 경향 등
농업생산자(조직)가 느끼는 문제점 및 애로사항	• 낮은 **가격** 및 대금지급 지연 (산지수집상의 높은 가격 제시와 신속한 정산) • 높아진 생산 불안정성으로 작황부진 시 계약 **물량** 납품 곤란 • 까다로운 **품질** 요구 수준 및 품질관리 비용의 일방적 부담 • 기업과의 단기계약 완료 후 향후 산지수집상의 보복성 출하 거부 가능성 등

자료: '농업전망'자료집(2012)과 '공정한 사회구현을 위한 전략과 과제' 국정 세미나 자료집(2011), '신유통 국제심포지엄' 자료집(2008) 등의 내용을 토대로 재구성

○ 요컨대 **계약재배 시 문제점은 크게 가격, 물량, 품질로 요약**될 수 있음. 이 요건들에 대한 서로의 상이한 입장이 갈등의 가장 중요한 원천인 것으로 파악됨.

- 따라서 **사전에 이를 계약에 반영함은 물론, 이러한 조건의 이행을 보증하고 이행에 상호 성실을 기하도록 할 수 있는 법적·제도적 장치가 필요**

○ 또한 장/단기 계약에 대한 양측의 입장 차도 검토 대상임. 기본적으로는 장기 계약이 양측에 모두 유리하고 국가 정책적으로도 의미가 있는 만큼, 이에 기여할 수 있는 코디네이터의 역할 등을 강구해야 할 것임.

□ **그런데 이처럼 계약재배와 관련한 많은 난점이 존재함에도 불구하고, 식품기업과 산지(조직)의 노력이 어우러져 비교적 안정적인 계약재배를 이어가고 있는 사례가 조금씩 늘고 있다는 점에 주목을 요함.**

○ 이러한 사례들의 시사점으로부터 향후 식품기업의 계약재배 안정화를 위해 필요한 과제들을 도출할 수 있음.

○ 즉, 아래에 선별한 각각의 사례들은, 산지 코디네이터나 식품기업 측의 적극적인 역할, 계약 시 고려사항, 식품기업에 의한 수직계열화 등 다양한 측면에서 계약재배의 성공요인을 보여주고 있는 것으로 판단됨.

*** (주)농심 - 인주농협(충남 아산)의 가공용 감자 계약재배 사례**
⇒ 시사점: 계약 시 물량과 가격 협의 사항 및 코디네이터의 역할

□ **㈜농심은 2011년부터 충남 아산시 인주농협과의 계약재배를 통해 가공감자 생산단지를 육성하고 있음.**

○ 2011년의 경우 대서, 수미종에 대해 550톤(25ha, 60농가)의 물량에 대해 kg당 x원의 단가로 계약을 체결함.

- 50~250g의 감자(칩 가공용)가 주요 납품 물량이었으며 50g이하의 감자에 대해서는 증숙용(전분)으로 수매함.
- **농심에서 씨감자를 일부 제공하고, 농업기술센터, 농협 등도 씨감자를 농가에 보급**함.
- '11년에는 수확기의 잦은 강우로 인해 계획대비 수확량이 24% 감소했으나, 시장가보다는 높은 가격으로 거래되었음.

○ 올해는 계약재매 면적을 33ha(100농가)로 확대했으며 '11년 흉작으로 인한 농업인 소득감소를 감안하여 계약단가 인상(kg당 100원 인상)을 추진하였음.

- 또한 단일 가격 계약이 아니라 **실제 계약물량을 맞췄을 경우에는 더 높은 단가(당초 계약금액 에서 kg당 30원 추가지급)로 수매하기로 계약함으로써 적극적인 생산관리에 대한 인센티브를 부여**함.

□ 계약재배 시행과 관련하여 발생 가능한 문제들을 줄이기 위해 아산시 농업기술센터와 인주농협의 노력이 있었음.

○ 시의 지원으로 **일괄 기계선별 및 세척시설을 보강**하여 계약단가 경쟁력을 확보하고 **계약불이행 농가에게 익년도 사업 참여 제한 등의 페널티를 부여**하여 가격변동에 따른 납품 불이행 위험을 줄임.

○ **계약농가협의체를 구성하고 공동선별, 납품 작업에 생산자를 직접 참여**시킴으로써 생산·유통 업무 이원화에 따른 비효율성을 예방함.

○ **지역 기후특성을 감안한 기술교육**을 통해, 일기에 따른 수매일정 차질 및 생산량감소의 가능성을 감소시킴.

○ 또한 농업기술센터가 관내 대기업의 자원봉사센터와 가공용 감자 계약재배 농가들을 우선적으로 도와주기로 협의함에 따라 **수확기 일손 부족 문제를 해결**하였음.

- 이는 기존에 수확 작업반을 동반한 수집상과 거래해 온 농가들에게 계약재배를 이행할 수 있도록 하는 중요한 조치인 것으로 판단됨.

□ 한편 (주)농심은 실제 필요한 물량보다 많은 물량으로 산지와 계약하는 것으로 확인됨. 이는 산지에서 물량을 맞추면 그만큼 수입산 원료 사용을 줄이고, 반대의 경우 수입산이나 다른 산지의 물량을 늘리는 방식으로 원료조달 문제를 해결 가능하기 때문임.

*** (주)오뚜기 - 화천군 토마토 영농조합법인 계약재배 사례**

⇒ 시사점: 문화마케팅을 활용한 win-win 전략 및 원료농산물 하품처리

□ (주)오뚜기의 축제 후원 및 토마토 원료 사용

○ 2002년부터 화천토마토 축제의 후원을 시작하여 9년째 후원중임

- 청정지역에서 생산된 질 좋은 토마토로 제품의 질적 향상을 통한 기업 이미지 제고
- 토마토 축제를 통해 화천 토마토 브랜드를 널리 알리고, 국내 토마토 수요를 더욱 확대
- 2011년 화천토마토축제 약 6만 명의 관광객이 다녀가고 20억여 원의 경제유발효과 추정

○ 2007년에 전량 화천산으로 생산한 '화천토마토로 만든 스파게티 소스를 출시함

○ 2008년 강원도 화천에서 직접 생산한 생토마토를 이용하여 '오뚜기 3분 화천토마토 카레'를 출시

○ 토마토 하품 발생 시 '케첩' 원료로 사용하여 유통 경로 해결

□ 화천군의 토마토 생산 기반 확충

○ 화천군과 화천토마토영농법인은 토마토 가공 산업과의 연계를 통해 (주)오뚜기에 연간 170여 톤의 토마토 제품 원료를 공급함

- 농가는 토마토 대량 공급의 판로를 개척하고, 기업은 생산지에서 좋은 원료를 구매하고 청정성 이미지 제고

○ 화천군은 토마토 저장 및 선도 유지 등을 위한 체계적 가공시설 등을 갖추는 등의 활동으로 계약재배 활성화를 지원하고 있으며, 토마토 농가에 대한 정기적인 교육도 실시하고 있는 것으로 확인됨.

<그림 3-6> 화천 토마토 축제 및 화천토마토를 사용한 (주)오뚜기의 가공식품

*** 풀무원의 콩 계약재배 사례**

⇒ 시사점: 명확한 자체 품질 규격 제시와 최저금액 보장 및 전국 6개도 지역 농협[15]과의 계약재배로 기후 . 작황에 따른 리스크 회피

○ 풀무원이 계약재배를 선호하는 이유로는 품질관리가 용이하기 때문임.

- 일반적으로 **콩을 일반 중간상으로부터 구매할 경우, 품질규격에서 문제가 다수 발생함.** 일반 중간상 구매의 경우 정선이 잘 되지 않아 콩 1가마(70kg)에 콩깍지, 콩대, 돌 등의 이물질이 10% 가량 포함되어 있어, 구매 후 전량 재정선 과정이 필요함. 이러한 과정은 최종 제품의 품질 불균일의 원인이 됨은 물론 비용 상승을 초래함

계약서상 국산백태콩 품질규격

1. 당해연도에 생산된 완전성숙콩으로 자연건조된 국산콩이어야 한다.
2. 묵은콩 및 수입콩이 혼입되어서는 아니된다.
3. 유전자변형콩이 혼입되어서는 아니된다.
4. 알이 충실하고 윤기가 나며 고유의 색택과 품질을 갖추어야 한다.
5. 품종은 보급품종인 대원콩, 태광콩, 황금콩, 대풍콩만으로 대립, 중립종이어야 한다.
6. 수분함량은 13% 이하이어야 한다.
7. 굵기는 6.3mm~8.2mm 이내이어야 한다.
8. 입도비율(균일도) 및 완전립이 각각 95%이상이어야 한다.
9. 피해립(미숙립, 파쇄립, 이종립 등)은 3% 이하이어야 한다.
11. 기타 규격은 정부수매콩 국산백태의 1등품 규격을 원칙으로 한다.

- 풀무원의 계약은 주로 지역농협 또는 영농조합을 통한 집단거래형태를 띄며, 산지출장을 통해 가마니별 전수조사를 실시하는 등 **생산 과정에 있어서도 지속적인 품질관리과정이 존재**함.

○ 생산자조직 역시 안정적 수입이 가능하기에 풀무원과의 계약재배를 선호

- 계약체결시 풀무원은 선도금액을 농가에게 지급하여 재배농가의 안정적인 재배 및 생산을 지원하며, **최저보장금액을 설정하여 생산과다로 인한 농가수취가격의 하락을 방지**함. 또한 **시세변동폭이 큰 경우 납품물량과 단가조정의 신청권한을 생산자측에 제공**하여 지속적인 계약관계를 유지함.

15) 현재 강원, 경북, 충북, 경기, 전남, 전북의 전국 6개도의 지역농협과 협력체를 형성함.

계약서에 명시된 최저보장가격 및 시세변동시 대처방안

○ **물량 :** 콩나물콩의 경우 수확철 **자연재해 및 천재지변으로 인하여 납품물량과 계약 물량의 차이가 발생할 경우 상호 상의를 통한 물량조정**이 이루어짐. 반면 **백태콩의 경우는 인도할 물량이 부족할 경우 주변지역 비계약 물량 중 풀무원과 협의를 통하여 부족분을 인도할 것을 명시**함.

○ **가격** : 콩나물콩의 단가는 계약서상에 명시된 것은 아니며, 국내 산지시세를 참고하여 상호협의를 통하여 결정하며, 수매시기 및 산지별 가격변동이 존재할 경우 변동상황을 감안하여 협의함. 백태콩의 경우는 농수산물유통공사의 도매가격(KAMIS)의 95%를 기준으로 하여 ±5%이내에서 상호협의를 통해 결정함. 단가 역시 물량과 유사하게 전체적으로 향후 협의의 소지를 남겨 둠.

- 백태콩의 경우 최저보장가격을 x원/kg 으로 하여 농가수취가격을 보장하고 있으며, **계약재배 공급측 및 풀무원측은 시세가 계약가격보다 30%이상으로 상승 또는 하락하는 경우에 납품물량 및 단가조정을 상대방에게 요구**할 수 있음.
- **선도금은 두 품목 모두 계약체결이후 x억원을 콩나물콩 20일, 백태콩 15일 이내로 지급함을 원칙**으로 함. 선도금의 지급 이후 계약을 해지, 혹은 위반하는 경우 반환을 청구할 수 있음.

*** 대관령 원예농협의 계약재배 사례**

⇒ 시사점: 수요자와 공급자의 필요에 충실한 산지 코디네이터 역할

□ 고랭지 배추의 주산지인 강원도의 대관령원예농협은 채소수급안정사업과 유통활성화 사업을 통하여 배추 생산자와 계약재배를 적극적으로 실시하고 있음.

○ 2010년 기준으로 77농가(96,454m^2)와의 계약재배가 이뤄졌으며 총 6만 3천톤의 물량에 대해 매입금액 210억, 판매금액 243억 원의 규모의 거래가 이뤄졌음.

<표 3-9> 대관령원예농협의 배추 계약재배 현황(2010년 기준)

정책사업명	농가수	면적(㎡)	물량(톤)	매입금액(천 원)	판매금액(천 원)
채소수급안정사업	37	191,364	12,630	4,000,490	5,637,340
산지유통활성화사업	40	774,090	51,091	17,388,218	18,725,038
합계	77	965,454	63,721	21,388,708	24,362,378

자료: '농협의 노지채소 계약재배 실태와 확산 방안', 한국농촌경제연구원(2011)

□ **대관령원예농협은 농가가 원하는 형태에 따라 계약조건을 정하고 있음.**

○ 농가가 출하기에 가격변동의 위험을 부담하고자 할 경우 농가가 출하 직전까지 재배 및 관리를 책임지고 출하 후 정산을 하는 수탁형 계약재배를 실시함

- 수탁형 계약재배를 선호하는 농가의 경우는 주로 도매시장에 출하

○ 이와 달리, **농가가 안정적 소득을 선호할 경우에는 배추 정식 후 30~40일 사이 정산을 실시하는 매취형 계약재배를 활용**함.

- 대부분의 배추 재배 농가가 안정적 소득을 희망하여 매취형 계약재배를 주로 선택함.
- **매취형 계약재배 물량은 주로 김치공장에 납품**
- 매취형 계약재배의 경우 대관령원예농협은 **자체적으로 운영하는 농작업팀을 통해 포전관리, 재배 및 출하를 실시**함.

□ **배추 정산단가는 생산자와의 마찰을 최소화하기 위하여 고랭지 무배추 운영위원회를 구성하여 결정함.**

○ 위원회는 농협 조합장, 경제상무, 생산자를 포함하여 총 6명으로 구성되어 있고 생산원가 및 기본적인 농가소득, 작황, 출하기 가격이 폭등 및 폭락할 경우 등을 종합적으로 고려하여 정산가격을 결정함.

□ **대관령원예농협이 매취형 계약재배를 실시할 수 있는 원동력은 국내 굴지의 김치공장에 배추를 납품하기 때문임.**

○ 대관령원예농협은 판매 사업에 대한 경험 및 노하우가 많아 **출하처를 도매시장에 국한하지 않고 김치공장, 계통출하, 지방 도매시장 등 다양한 판매처를 보유**

○ 특히 **김치공장에 납품하는 물량은 검품 및 검수가 철저**하여 병충해가 발생할 경우 반입을 금지하기 때문에 **전문 영농작업반을 활용하여 체계적으로 관리**하고 있음.

- 영농작업반 관리는 경제상무, 계약재배 담당자, 검품사 총 4명이고 이들은 산지유통사업 경력 10년 이상의 전문가로 구성되어 있음.

□ **또한 대관령원예농협은 법인화된 산지유통인이 계약한 면적을 정산하는 조건으로 포전관리, 농작업 위탁, 작업시기 조정 등을 맡기고 있음.**

○ **원예농협과 법인화된 산지유통인이 공동으로 사업을 실시**하여 출하시점에 수익이 발생할 경우에는 계약조건에 따라 원예농협 일정비율의 수익과 수수료를 수령하며, 반대로 출하시점에 손실이 발생한 경우에는 산지유통인이 잔금정산 및 수수료를 부담함.

○ 산지유통인도 대관령원예농협과 협력관계를 구축함에 따라 채권확보, 세무 대행 등의 편익을 제공받음.

□ **이상의 대관령원예농협의 계약재배 사례를 살펴보면, 1) 생산자 선호를 반영한 다양한 계약 방식과 합리적인 계약 단가 책정 2) 뛰어난 마케팅 능력을 활용하여 계약 방식에 따른 다양한 출하처 확보 3) 전문화된 영농작업반을 활용[16]하여 소비지 유통업체가 요구하는 품질수준 확보 4) 산지유통인의 법인화를 유도하고 법인화된 산지유통인과의 협력체계 구축 등이 주요한 시사점이라 할 수 있음.**

○ 즉, 산지 코디네이터가 자신의 역할에 충실하다면 계약재배 안정 및 활성화에 크게 기여할 수 있다는 사실을 보여줌.

*** 대상의 계약재배 사례**

⇒ 시사점: 자회사를 활용한 수직계열화 및 국내 농산물 유통 효율화에 기여

□ **대상은 자회사인 농업회사법인 '아그로닉스'(대상홀딩스가 지분의 50% 소유)를 통해 재배・유통・가공까지 관할하는 수직 계열화(배추, 무, 양파 등), 계약재배, 직접 구매 등 다양한 방식으로 원료 농산물을 확보하고 있음.**

□ **대개의 경우 3:3:4 비율로 계약금액을 지불함. 이를 통하여 농가의 도덕적 해이를**

16) 배추를 계약재배로 원활하게 조달하는 업체들의 경우 대관령원예농협처럼 자체적인 '영농작업반'을 활용하는 경우가 많음. 예를 들어 '꼬마김치' 등의 브랜드를 생산하는 한울식품의 경우에도 배추를 작형별로 거의 전량 계약재배하는데, 현장에서 직원이 상주하며 농약 관리 등을 할 뿐 아니라 수확기에도 직접 인부와 장비를 동원하여 배추를 가져가고 있음.

막고, 생산효율을 증대시킴. 이때의 계약금액은 변동단가를 사용함.

○ 변동단가의 기준은 보통 다음과 같음. 우선 계약금액을 기준으로 하여 가격변동이 ±30% 까지는 변동없이 계약금액을 그대로 지불함. 하지만 가격변동폭이 ±30%를 넘어서게 되면 계약금액을 기준으로 하여 초과한 부분을 이익측이 반대측을 지원하는 방식으로 이루어짐. 그리고 만약 계약금액을 기준으로 가격변동이 ±150%를 초과하는 경우 가격재협상에 임하게 됨.

- 만약 계약금액이 100원이고, 시장가격이 131원인 상황이라면, 변동분인 31원에 대하여 절반씩 계약 쌍방이 부담함. 즉 이때의 지불되는 가격은 계약금액 100원에 조정금액(31원의 절반)을 뺀 115.5 원이 됨.
- 반면 계약금이 100원일 때 시장가격이 69원인 상황이라면, 지불가격은 계약금액과의 차액인 31원의 절반의 조정금액을 더한 84.5원이 됨.

○ 이러한 변동단가기준을 책정함으로써 아그로닉스는 생산단체와의 지속적인 계약관계를 유지할 수 있으며, 결과로 식품기업에 안정적인 원료농산물 공급이 가능함.

○ 계약재배에 있어서도 매년 MOU를 체결함은 물론, 11월에 매년 계약을 갱신함. 갱신은 매년 자동으로 이루어지며, 계약 해지는 거래 일방이 계약해지의사를 나타낼 경우에만 이루어짐. 이러한 장기계약 기조 때문에 10년 이상 장기계약거래를 하는 생산자 단체가 대부분임.

- 계약에 있어서도 포전매매 표준계약서를 사용하고 있으며, 계약단가 협약은 매년 물가상승률을 반영한 계약가격을 제시함.

○ 수확기전 일정시점부터는 안정적 물량확보를 위해 회사에서 직접 농산물을 관리함. 이러한 관리지도로 인하여 납품하는 농산물의 품질을 향상시킬 수 있으며, 매년 일정한 품질의 원료농산물을 납품할 수 있게 됨으로서 식품기업과의 계약 또한 안정적으로 유지됨.

□ 아그로닉스는 모회사인 대상으로의 납품 뿐 아니라, 각 시·군산지와의 계약재배, 타 기업체로의 원료 납품, 대관령 원협 등과의 공동 협약, 직영농장 운영, 수출 시장 개척, 사이버거래소 이용 등으로 업무 영역을 넓히며, 국내 농산물 유통부문에서 일익을 담당하고 있음.

○ 예를 들어 공공비축사업에 참여하여 aT에 납품하는 등, 원료농산물의 가격안정 및 식품기업의 안정적 조달에 기여하고 있음.

- 2005년부터 정부수매를 시작하였으며, 대관령원예농협조합과 함께 사업에 참여하고 있

음. 즉 뛰어난 역량의 지역농협과 사기업이 연계하여 정부비축사업에 참여, 실적을 올리는 선례를 보임.

Ⅳ. 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안

○ 본 장에서는 지금까지의 논의를 종합한 바탕 위에서 '식품기업 원료조달 시스템의 기본 모델(안)'을 제시함은 물론, 모델을 현실화하기 위하여 감안해야 할 품목별 이슈를 검토하고 각 관련 주체, 특히 코디네이터 조직의 역할을 집중적으로 살펴보고자 함.

- 코디네이터 조직은 농협과 aT, 그리고 도매시장 내 거래 주체, 경우에 따라서는 식품기업 자신 등 다양할 수 있으나 본 연구에서는 농협에 초점을 맞추게 될 것임.
- 이는 농협이 현재 '노지채소 수급안정' 등의 목적으로 이미 계약재배 활성화에 본격적으로 뛰어들기 시작했을 뿐 아니라, 신경분리 등의 사안을 고려할 때 산지 규모화 및 판로 확보 등으로 경제사업의 활로를 모색해야 할 시점이기 때문임.
- 물론 다른 기관들의 역할 역시 매우 중요함. 다만 농협의 역할이나 조직적 특성 자체가 산지에서 소비지까지 광범위하게 걸쳐 있는 만큼 농협을 중심으로 검토하면서 자연스럽게 타 조직의 역할까지 살펴볼 수 있을 것으로 판단함.

○ 이를 위하여 우선 본 연구의 주요 화두인 '계약재배'의 활성화 요건을 검토한 후 우리 실정에 맞는 계약재배 우선 추진 품목을 도출하고자 함.

○ 이후 식품기업 입장에서 원료 농산물을 들여올 수 있는 경로를 전반적으로 정리하여 '식품기업 원료조달 시스템의 기본 모델(안)'을 제시하고자 함.

- 이미 바뀌었거나 바뀌고 있는 농산물 유통 환경 하에서 각 식품기업은 자사에 보다 유리한 경로를 통해 원료를 조달할 수 있을 것임. 물론 어느 하나의 경로에 집중하기보다는 여러 경로를 통해 원료를 공급받음으로써 위기 상황에 대비할 수도 있을 것임.

○ 다음으로 기본 모델(안) 중에서 농협이 관여하는 세부모델을 계약재배 적합 주요품목별 특성 및 중앙회, 지역농협, 연합사업단 등 농협 각 주체의 역할과 연계하여 보다 구체적으로 살펴보고, 농협과 식품기업 간의 원료조달 시스템 구축 방향을 제시하고자 함.

- 이를 위해 농협-식품기업간 원료조달 체계 내에서 계약재배 각 주체들의 '표준 계약' 관행 구축의 필요성과 이를 위한 검토 사항 역시 분석하게 될 것임.

1. 계약재배의 활성화 조건

□ 계약재배는 가격발견과 생산조절, 수요자의 가격위험관리기능이 존재함.

○ 일반적인 이론에서의 선도거래는 정해진 계약금액의 수취, 선불 계약금의 존재 등

으로 인한 농가의 소득 안정화 및 생산안정화의 장점이 있음. 또한 유통업자나 소비자의 산지가격변동으로 인한 가격위험을 감소시키는 장점이 존재함.

□ 이러한 계약재배의 활성화를 위하여 필요한 제반조건으로는 이론적·경험적으로 다음과 같은 요건들이 제시되어 왔음.

○ 우선, 품질이나 거래조건의 표준화가 가능해야 함.

- 품질과 거래조건의 표준화는 거래의 안정성을 위해 필요한 최우선 조건임. 만약 계약자 상호간의 거래에서 상품에 대한 예측이 다르다면 거래는 만기일에 파기될 가능성이 있으며 향후 논란의 소지가 됨.
- 또한 표준화된 상품의 거래는 거래에 수반되는 정보탐색비용을 감소시켜 거래 쌍방의 효용을 증대시킴. 만약 표준화 및 등급화가 되어 있지 않은 농산물을 계약재배할 경우 생산자는 농산물의 정보를 전달하는데 비용을 소모하며, 유통업자 및 소비자는 생산물의 정보수집에 많은 시간을 소모함.
- 예를 들어 '사이버거래소'와 같은 시스템에서 거래가 용이한 품목들은 주로 쌀과 청과류 및 한우, 돼지 등 판별장 및 도축장을 통해 등급판정을 받아 표준화와 규격화가 잘 이루어져 있는 품목인 것으로 알려져 있음.
- 이를 감안하여 볼 때, 식품기업의 안정적인 원료조달시스템 구축을 위한 계약재배 활성화는 거래의 안정성을 높이는 방법, 즉 구매자·판매자·중개자 간의 품질과 규격에 대한 통일이 이루어져야 함을 알 수 있음.

○ 다음으로, 현물의 거래량이 충분히 많아서 **시장의 유동성**이 존재해야 함. 만약 거래되는 현물의 거래량이 적어서 소수 혹은 한 명의 수집상 및 소비자가 존재하는 상황이라면 수요독점현상으로 인하여 비효율이 발생하게 되며, 계약 일방의 비대칭적 시장지위로 인하여 계약 시 정상적인 계약가격이 성립되지 못함.

- 만약 생산물의 거래량 자체가 적은 재화를 대상으로 계약거래를 한다면 시장가격의 형성도 불안정할뿐더러 금 선물시장과 같은 전철을 답습할 가능성도 있음. 금 선물시장은 출범당시 기대와는 다르게 장외거래부문을 흡수하지 못한 채 유명무실한 시장으로 전락함.

○ 다음으로, 시장에서 가격 및 생산물의 정보를 경제적으로 큰 지출이 없이 자유롭고 공개적으로 얻을 수 있어야 함. 만약 가격과 생산물의 품질에 대한 정보를 얻기 위하여 지불해야 되는 비용이 크다면 계약거래는 자연스럽게 감소하게 됨.

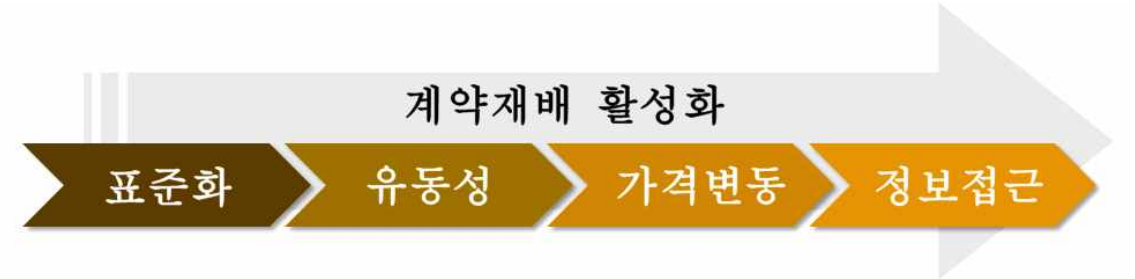
○ 그리고 시장가격이 경쟁적으로 결정되어야 하며 **가격변동성**이 높아 가격변동의 위험이 충분히 존재해야 함.

- 계약재배시장에 참여하려는 주체는 가격위험을 회피하려는 생산자 및 소비자이기 때문에, 가격변동이 너무 작다면, 계약거래에 참여해서 얻을 수 있는 가격위험회피수준은 그에 비례

해서 낮아지게 됨. 따라서 일정정도 이상의 가격의 변동성이 충분히 커야 계약거래의 참여가 보장됨.

○ 물론 국내 실정에서는 정책적 고려나 기본적인 물량 충족 및 계약 주체로서의 지위 등을 감안한 산지의 조직화/규모화 수준 등도 계약재배 활성화에 중요한 조건이라고 할 수 있음.

<그림 4-1> 계약재배 활성화 조건



□ **이러한 요건을 국내 농산물 생산 및 유통 현황에 적용시켜 보면, 배추, 무, 고추, 마늘, 양파, 콩, 감자, 천일염 등이 우선적으로 계약재배 적합 품목임을 알 수 있음.**

○ 일반적으로 수분함량이 높고 저장성이 낮은 엽채류 특히 배추는 선물거래 당일에도 그 품질이 변할 가능성이 매우 큰 편이므로 보통의 선물거래에는 적합하지 않음. 하지만 본 연구에서의 식품대기업 및 중소제조업체를 대상으로 하여 가공된 형태의 원료농산물을 공급하는 경우, 즉 가공식품의 용도인 경우 그 위험도가 상대적으로 덜한 편이며, 보관성 또한 원물형태의 소비보다 증가하게 됨.

- 배추와 무 등은 김장채소로써 주로 쓰이며, 이때 봄, 가을, 겨울 등 계절별, 고랭지, 해남, 강원 등 생산지별로 등급화가 잘 이루어져 있어서 계약조건을 명시하기가 용이함.

○ 특히 배추는 한국인에게 없어서는 안 될 필수적인 엽채류로서, 특히 가을에 소비량이 많고, 단체급식소 및 요식업체에서도 소비량이 매년 증가할 정도로 현물거래량이 많음. 또한 배추의 가격변동성은 매년 농정의 중요한 요소로 등장할 만큼 높음. 결과로 배추는 기타 품목들보다 계약재배가 일찍 정착되었고, 거래관행이 일정부분 정착된 만큼, 본 논의에서 제시하는 계약재배에 적합한 품목임을 확인 할 수 있음.

○ 마늘, 고추, 생강 등 양념채소류 등은 갈거나 말리는 등의 가공을 통해 사용되므로 등급화 및 표준화가 용이함. 또한 고추, 마늘, 양파 등은 가격의 변동이 극심하고 국내 생산량이 상대적으로 많은 편으로 농정의 주요 현안으로 떠오르는 등 그 중요성이 큰 품목임.

○ 콩의 경우 집단화된 주산지는 없으나 전반적으로 국내 생산량이 많은 품목인 데다가 가공용으로 쓰임이 많은 특징이 있음. 더욱이 국제 가격 동향을 고려할 때 일정한 국내 생산 기반 유지가 필수적이고 최근 논벼의 대체 작목으로 부상하고 있는 품목이므로 (새로운) 산지와 식품기업을 연계하는 의미가 있을 것으로 판단됨.

○ 감자 역시 비교적 국내 생산량이 많고 이미 칩 용도 등으로 계약재배가 어느 정도 이뤄지는 품목이므로 이를 더욱 활성화한다면 산지와 식품기업 간 연계 및 신뢰 제고에 도움이 될 것으로 판단됨.

○ 마지막으로 천일염은 국내산 품질의 우수성에 더하여 주산지가 뚜렷하고 연합사업단 형태로 조직화되어 있다는 점에서 식품기업의 수요에 따라 계약거래를 추진할 수 있는 품목인 것으로 판단됨.

<그림 4-2> 주요 계약재배 품목

□ 그러나 이러한 계약재배가 활성화되려면, 품목의 적합성 뿐 아니라 계약하는 양 주체 간의 '이행 의지'를 담보하고 강화하는 일이 현실적으로 긴요해 보임.

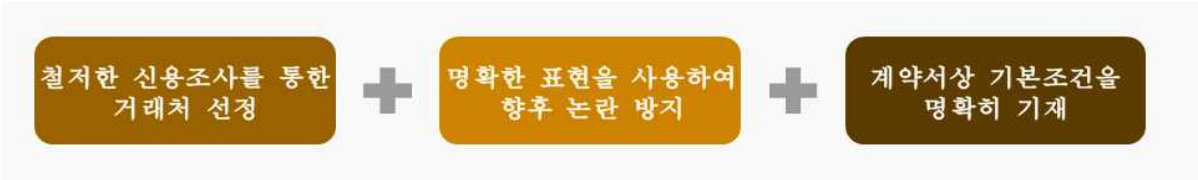
○ 현행 계약재배 시 주로 발생하는 갈등은 가격, 물량, 품질 조건에서의 인식차이에서 빚어지고 있음. 따라서 분쟁을 미연에 방지하기 위하여 사전에 이를 계약에 반영함은 물론, 이러한 조건의 이행을 보증하고 이행에 상호 성실을 기하도록 할 수 있는 법적・제도적 장치가 필요함.

○ 이는 우선적으로 거래 당사자들의 면밀한 거래조건 검토 및 거래상대방 분석, 그리고 쌍방 간의 충분한 협의와 이에 기반을 둔 합의사항의 충실한 계약서 반영으로부터 출발할 것으로 판단됨.

- 기본 조건의 분명한 기재, 명확한 표현 사용 등이 필수적임.
- 또한 사전에 철저한 신용 조사를 통하여 거래처를 선정해야 하는데, 만일 우리 현실 상 중소 식품기업체나 경험이 일천한 지역농협, 생산자 조직 등이 이러한 정보 탐색에 애로를 느낀다면 코디네이터 조직 등이 적극적으로 정보를 수집하고 제공할 필요가 있을 것으로 사료됨.

<그림 4-3> 계약재배 시 주요 검토 및 합의 조건

<그림 4-4> 계약안정성 증대 요건



□ **다만 계약재배의 철저한 이행을 궁극적인 목표로 하되, 이러한 거래의 안정성이 거래 쌍방에게 이익이 된다는 점에 대한 시장의 인지와 신뢰가 쌓일 때까지 시범적이고 임시적인 조치를 통하여 꾸준히 현행 계약재배 관행을 개선해가야 할 필요가 있음.**

○ 예를 들어 기존의 계약재배에서 농민들의 계약 파기 사례가 많은 것이 문제라면 이제부터 시도되는 농협-식품기업 간의 계약재배부터라도 이행률을 높이고 표준적인 계약관행을 준수해가는 모범을 보여 시장으로의 파급효과를 극대화해야 할 것임.

○ 또한 지나치게 시세가 폭등하거나 폭락할 경우 미리 계약된 가격이 있다 하더라도 어느 정도 시세를 감안하여 재조정이 가능한 시스템을 시장 관행이 성숙될 때까지 유지하는 방안도 고려해볼 수 있음.

2. 안정적 원료조달 시스템 구축에 따른 경제적 효과

□ 계약재배 등을 통한 안정적인 원료조달 시스템의 구축은 생산 영역의 불확실성(Uncertainty)으로 인한 시장실패를 보완해주는 역할을 함.

○ 농업생산은 병충해, 기후조건 등 인간이 통제하거나 예측하기 어려운 다양한 불확실성 요인에 노출되어 있음.

- 특히 일정 기간 생물을 기르는 특성으로 인하여 일반적으로 무생물을 다루는 제조업보다도 훨씬 예측하기 어렵고 불확실성이 큼.

○ 이러한 불확실성은 생산자나 소비자가 자신들이 수취하거나 지불해야 하는 시장가격에 대하여 정확히 알 수 없게 하여 경제 주체의 합리적인 의사 결정을 제약할 뿐 아니라, 궁극적으로 자율적 시장기구를 통한 효율적인 자원배분과 이에 근거한 사회후생 극대화의 달성을 어렵게 하는 요인으로 작용함.

○ 따라서 원료조달 시스템 구축 시 농업생산 부문의 불확실성을 최대한 해소하여 자원배분의 효율성을 높이고 사회후생을 증진시키고자 하는 활동이 요청되는데, '계약재배' 등이 바로 이러한 사회적 수요에 부합하는 방안이라고 할 수 있음.

□ 안정적인 원료조달 시스템을 구축하였을 때 사회후생이 더욱 증진될 수 있음은 경제학적으로 증명 가능함.

○ <그림 4-5>에서 D는 식품업체 기준의 안정적인 수요곡선을 의미함. 그리고 Q_1, Q_2, $\overline{Q}$ 는 각각 흉작일 때의 공급량, 풍작일 때의 공급량, 평년작일 때의 공급량이고, 수직선 S_1, S_2, $\overline{S}$ 는 각각 흉작일 때의 공급곡선, 풍작일 때의 공급곡선, 평년작일 때의 공급곡선을 나타냄.

- 공급곡선 S_1, S_2, $\overline{S}$ 가 모두 수직선의 형태를 갖는 이유는 일반적으로 농산물 공급량이 수확 후에 일정수준으로 정해져 가격에 상관없이 수확된 전량이 판매될 수밖에 없기 때문임.

○ 흉작이 될 확률과 풍작이 될 확률이 각각 50%이고 흉작일 때 감소하는 공급량과 풍작일 때 증가하는 공급량이 같으며 평년작은 흉작과 풍작의 평균이 된다고 가정하면, 평년작 때의 공급곡선 $\overline{S}$ 가 수평축과 만나는 점 $\overline{Q}$ 는 정확히 Q_1과 Q_2의 가운데에 위치하게 됨.

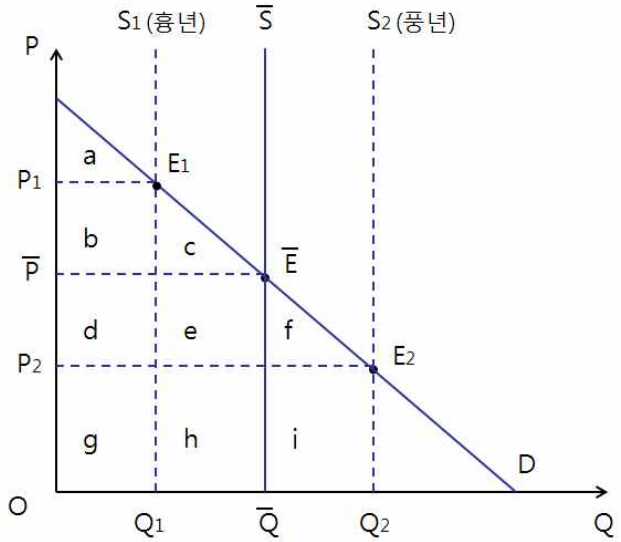
○ 그리고 흉작일 때의 가격, 풍작일 때의 가격, 평년작일 때의 가격은 각각의 공급곡선이 수요곡선 D와 만나는 점에서 P_1, P_2, $\overline{P}$ 로 정해짐. 이때 평년작일 때의 가격 $\overline{P}$

는 정확히 P_1과 P_2의 가운데에 위치하게 됨.

○ 이제 평년작 수준인 $\overline{P}$의 가격에서 계약재배 등을 통하여 가격 안정화가 이뤄진다고 가정함.

- 이 경우 공급량은 과잉생산 시 (Q_2- $\overline{Q}$) 만큼 비축하고, 과소생산 시 ($\overline{Q}$ -Q_1) 만큼 방출하여 안정화시키는 것으로 가정

<그림 4-5> 안정적인 원료조달 시스템 구축 시의 경제적 편익 분석 모델



○ <그림 4-5>에서 b=d, c=f, h=i 이므로, 원료조달시스템이 안정적이지 않을 경우 기대되는 평균적 소비자 잉여는 $(\frac{a}{2}+\frac{a+b+c+d+e+f}{2})=(a+b+c)+\frac{e}{2}$이고, 생산자 잉여는 $(\frac{b+d+g}{2}+\frac{g+h+i}{2})=(d+g+h)$임.

○ 그런데 만일 원료조달시스템이 안정화 된다면 소비자잉여는 (a+b+c), 생산자잉여는 (d+e+g+h)로 변하게 될 것임.

- 즉 가격 및 물량의 안정화 정책으로 소비자잉여는 $(-\frac{e}{2})$만큼 감소하고, 생산자잉여는 (e)만큼 증가하여, 사회적 후생은 이 둘의 합인 ($\frac{e}{2}$)만큼 증가하게 되는 것임.

○ 이처럼 생산과 조달이 불확실한 원료의 경우, 계약재배 활성화 등을 통한 안정적인 원료 조달 시스템의 구축으로 사회적 후생을 증가시킬 수 있는 것으로 나타남[17](<표

17) 계약재배로 인한 경제적 효과가 사회적으로 항상 정(+)의 후생 증가인 것으로 나타나기는 하지만, 엄밀히 구분하여 보면 수요와 공급의 불확실성 정도에 따라 불확실성이 상대적으로 더 큰 부문의 경제주체의 후생을 증진시키는 한편, 불확실성이 상대적으로 적은 부문의 경제주체의 후생은 감소시키는 것을 알 수 있음. 식품기업 원료조달 시스템의 경우에도 원료 수요자인 식품기업과 원료 공급자인 농업인/생산자조직이 식품 소비 여건 등의 시장상황에 따라 상대편보다 상대적으로 불확실한 상황에 처할 수 있으므로, 사회적 후생 증대와 무관하게 어느 한 편이 다른 편보다 상대적인 후생 감소에 직면할 가능성은 늘 있다고

4-1> 참조).

<표 4-1> 생산 및 가격 불확실성 해소 정책의 효과

구 분		시장수급량	가격	소비자 잉여	생산자 잉여	사회적 후생
계약재배 전	흉작	Q_1	P_1	a	b+d+g	a+b+d+g
	풍작	Q_2	P_2	a+b+c+d+e+f	g+h+i	a+b+c+d+e+f +g+h+i
계약재배 후		$\overline{Q}$	$\overline{P}$	a+b+c	d+e+g+h	a+b+c+ d+e+g+h
증감		-	-	$-\frac{e}{2}$	e	$\frac{e}{2}$

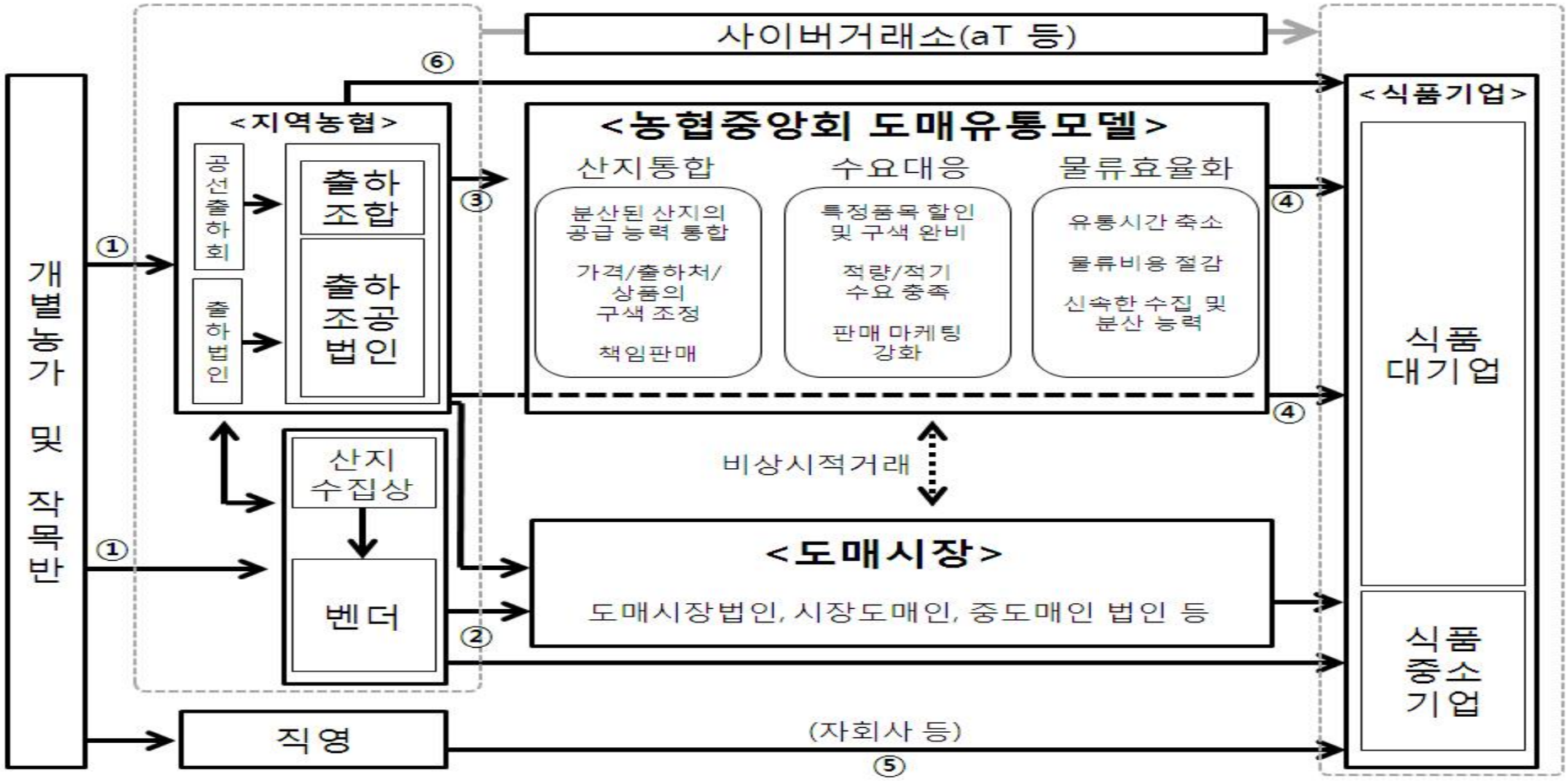
3. 식품기업 원료조달 시스템의 기본 모델(안)

○ <그림 4-6>은 최근 시작된 농산물 유통환경의 변화, 농협중앙회 등의 경제사업 강화, 사이버 거래의 성장 가능성, 산지 조직화의 향방, 식품기업의 계약재배 경로 등의 의미와 방향성 등을 망라하여 본 연구진이 제시하는 식품기업 원료조달 시스템의 기본 모델(안)임.

- 이를 왼편에서 오른편으로 보면 기본적인 물류의 흐름이 나옴. 그러나 본 연구의 취지에 비추어 보다 중요한 것은 오른편, 즉 원료농산물의 최종수요처인 식품기업을 기준으로 왼편의 양상들과 경로별로 분석과 판단이 필요한 이슈들을 검토하는 것임.

할 것임. 예를 들어 공급 측 불확실성을 더욱 크게 가정한 <그림 4-5>의 경우 수요자인 식품 기업이 0.5e만큼의 후생 감소에 직면하고 공급자인 농업인/생산자조직이 e만큼의 후생 증대 효과를 얻는 것으로 나타남. 따라서 이런 경우 정부가 개입하여 수요자에 대한 수매자금 지원, 저장 및 방출 등에 대한 지원 등을 행함으로써 사회 전체적으로 증대된 후생을 재분배할 필요가 있는 고로, 이는 정부의 정책적 개입을 정당화하는 논리로 이어짐. 예컨대 0.75e만큼의 잉여 이전을 통하여, 수요자와 공급자가 똑같이 0.25e만큼의 후생 증대 효과를 누리게 할 수 있는 것임.

<그림 4-6> 식품기업원료조달시스템의 기본모델(안)



○ 우선 개별농가의 생산 및 출하와 조직화 등을 나타낸 ①번 경로의 경우, 계약불이행과 관련한 이슈들에 대한 검토가 가장 요망됨.

- 실제 출하 시 시세에 따라 계약 불이행 사례가 잦으므로 이에 대한 사전 교육과 관리 필요
- 계약불이행에 따른 엄격한 패널티 적용 등이 필요 : 현재는 기업 이미지 문제, 현실적인 패널티 적용의 어려움, 향후 거래 지속 필요 등에 의해 거의 패널티 집행이 없는 실정
- 다만 농가에 대한 실제 패널티 적용 시, 조합원이나 조직원인 농가의 계약불이행 행위에 대하여 지역농협이나 출하 조직, 나아가 농협중앙회가 책임감을 갖도록 하는 체계가 필요할 것으로 사료됨.

○ 다음으로 산지유통인과 벤더 등에 의해 농산물이 수집되어 도매시장으로 출하되는 ②번 경로의 경우, 수의/정가 매매 활성화와 관련한 이슈들에 대한 검토가 가장 요망됨.

- 개정 농안법이 시행되었지만, 사실상 관련 주체들의 준비 미흡과 반발로 수의/정가 매매는 아직 난항을 겪고 있는 실정 : 도매시장법인의 산지 관리 및 집하 능력 이슈, 중도매인의 규모화 필요 이슈, 산지유통인 법인화 이슈, 대량수요처의 도매시장 활용 이슈 등
- 그러나 대형유통업체 등에서 산지 직접 계약을 늘리고 자체적인 물류 기지까지 갖춰가고 있는 추세이므로, 장기적으로는 도매시장 역시 정가/수의매매를 통해 스스로의 경쟁력을 갖춰가는 방향으로 발전할 것으로 전망

○ 지역농협이나 연합사업단 등으로부터 농협중앙회로 계통 출하하는 ③번 경로의 경우에는 농협중앙회와 지역농협간의 역할 분담 및 관계 설정이 핵심 이슈임.

- 농협중앙회의 적절한 지원/관리 및 지역농협의 산지 조직화 노력이 필요
- 각 지역별, 품목별 조직화 및 규모화 수준을 높여야 함.

○ 농협중앙회가 식품기업에 원료농산물을 공급하는 ④번 경로는 이미 자체 계약재배를 산지와 비교적 안정적으로 실시하고 있는 식품기업 입장에서의 장단점과 참여 의사, 그리고 식품기업과 농협중앙회 간의 표준계약서 도출이 주요 이슈임.

- 아직 시장에서의 농협중앙회에 대한 신뢰는 그리 강하지 않은 것이 솔직한 현실임. 따라서 농협중앙회가 산지 차원에서의 계약재배 능력 제고와 함께 이러한 변화를 적극 홍보하고 계약 이행에 앞장 서 대량 수요처로서의 식품기업 판로를 개척할 필요가 있음.
- 또한 본 경로에서의 농협중앙회와 지역농협 간의 역할 분담 역시 중요하게 검토되어야 함.

○ 식품기업의 수직계열화를 나타낸 ⑤번 경로는 기업의 자회사(유통 벤더 등) 설립과 활동에 관한 이슈가 검토되어야 함.

- 즉 이들 자회사의 활동을 유통 체계 효율화 등 공익에 부합하는 방향으로 유도하고, 모기업을 비롯한 식품기업들의 원료조달 안정에 기여할 수 있도록 하려면 필요한 정책적 조치에 대한 검토가 필요함.

○ 마지막으로 지역의 산지로부터 식품기업이 바로 원료를 조달받는 ⑥번 경로는 현재 상대적으로 많이 이뤄지고 있는 경로로서, 새로운 유통 환경 하에서 이 경우 농협중앙회가 어떤 역할을 수행할 것인가에 대한 이슈가 검토되어야 함.

- 예를 들어 농협중앙회가 직접 계약 주체인 경우와 달리, 식품기업 입장에서 공급자의 계약불이행 방지 및 계약 불이행으로 인한 손실경감 조치를 위한 농협중앙회의 보증이나 에스크로 기능 등에 준하는 요구가 존재할 수도 있음.
- 한편 실제 거래는 산지에서 바로 구입하는 형태라 하더라도 행정적으로는 농협중앙회와 계약하는 형태를 식품 기업 입장에서 선호할 수도 있으므로 이럴 경우 책임 소재와 관련 기관들 간의 상호 협력 등에 대한 검토도 필요할 것으로 판단됨.

4. 농협-식품기업간 원료조달 시스템 구축 방향

1) 농협 여건 및 품목 특성을 고려한 농협-식품기업간 원료조달 모델(안)

(1) 연합사업단 연결 모델

가. 모델의 개요 및 의의

□ **본 모델은 기존에 전문성과 산지 조직화를 어느 수준 이상 달성한 지역의 연합사업단, 조합공동법인 등을 원료수급에 적극 활용하는 형태로서, 농협중앙회가 해당 농산물을 원료로 사용하는 식품기업의 수요를 파악함과 동시에 산지의 전문성 제고 및 판로 확대를 위한 지원을 강화하는 역할을 수행하는 모델임.**

○ 농협중앙회 주도로 지역생산체계를 규합하고 생산의 규모화, 기업적 마인드를 갖춘 연합사업단을 통해 원료 공급

○ 연합사업단-식품기업간 물류(物流)를 기본으로 하되, 양측이 필요로 할 경우 농협중앙회가 상류(商流) 지원이나 공동작업반, 마케팅 역량 등의 지원을 통해 뒷받침하는 모델임.

나. 대상품목(예)

① 감자

□ 감자는 2011년 기준 식부면적 26,804ha, 생산량 622,230t 으로서, 가격등락, 정부기조 등에 따라 생산면적 및 생산량의 변동이 심한 품목 중 하나임. 특히 이중에서 강원도가 차지하는 비중은 식부면적 기준 약 21%, 생산량 기준 약 23%인 것으로 나타나며, 강원감자조합공동사업법인의 경우 강원도생산량 중 약 10% 가량의 비중을 차지하고 있음.

<표 4-2> 감자 재배면적, 생산량 및 강원도 비중

	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
면적(ha)	23,957	20,421	20,540	21,396	24,913	26,804
생산량(ton)	631,086	574,396	604,592	591,053	616,707	622,230
강원도면적	6,214	5,050	5,113	4,989	5,582	5,816
강원도생산량	158,512	168,786	182,842	171,216	186,750	147,525

<표 4-3> 강원감자조합공동사업법인 월별 출하가능물량

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	계
1,000	1,000	800	300	100	100	1,000	2,000	3,000	2,000	2,000	1,000	14,300

단위 : 톤

<그림 4-7> 강원감자조합공동사업법인 자체브랜드

□ 감자는 칩 가공용, 전분, 일반가정 소비 등으로 대부분 소비되고, 타 원료농산물에 비하여 비교적 국산 사용 비율이 높으며, 수입산과의 가격차이가 낮은 편임.

○ 특히 해충, 바이러스, 병 등의 이유로 수입산 감자유입이 차단되는 등의 이유로 수입산 감자의 공급이 원활하지 않은 특징이 있음.

□ 감자의 생육에 있어서는 전반적으로 노동력이 많이 필요하지 않으나, 수확기 필요노동력 수준이 높은 특징이 있음. 특히 고령화된 농촌노동력을 감안하여 볼 때, 감자의 수확 및 포장, 선별작업은 '중노동'에 가까운 것이 현실임.

○ 이러한 문제점을 인지하여 공공 차원에서 해결하고 있는 사례가 앞서 언급한 충남

아산의 농심-인주농협 사례임.

- 즉, 농심의 감자칩용 감자를 계약재배하면서, 시 기술센터와 농협에서는 인근산업단지의 봉사활동 인력을 끌어들이는 방법을 통해 수확기 노동력을 지원하였고, 이러한 지원 활동을 바탕으로 농민들의 계약참여를 유도하고 있는 것임.
- 이밖에도 식품기업에서 직접 수확해가는 경우도 있는 것으로 파악됨.

□ 농가는 과거 정부 보급종 감자를 이용하여 생산을 영위하였으나, 정부보급종 씨감자 보급이 중단되고, 불법 씨감자가 시장에 유통되는 등 씨감자 문제가 대두됨. 과거 씨감자, 특히 가을감자 재배작형에 이용할수 있는 품종은 '대지마' 한 품종이었음.

○ 가을재배에 있어서는 봄감자를 통해 생산된 씨감자를 이용해야 하는데, 현재까지의 장려 품종 중 봄 재배 후 가을재배까지 휴면이 깨는 품종은 대지마 한 품종 뿐이었음. 이때 대지마 품종은 방제가 어려운 역병에 취약하여 짧은 기간 내 높은 수량을 올릴 수 있는 작형임에도 불구하고 재배농가들의 수익성이 높지 않았음.

○ 이러한 문제점을 해결하기 위하여 식품기업들은 씨감자를 직접 공급하는 등의 방안을 마련하고 있으며, 중앙회 혹은 역량있는 지역농협, 기술센터 등에서 씨감자배양센터 혹은 고령지농업연구센터에서 씨감자를 보급 받아 농가에 지원하는 방법이 필요할 것으로 사료됨.

○ 또한 현 국내산 품종이 칩 용도 등에 적합하지 않으므로 가공에 적합한 품종의 개발 및 보급 역시 중요한 현안임.

- 정부의 '인공씨감자배양센터' 건립 추진 및 씨감자 생산체계 구축 등의 현안에 이러한 R&D 및 종자 보급 필요성이 함께 감안되어야 할 것임.

□ 이렇듯 감자는 타 품목에 비해 상대적으로 종자와 수확기 노동력 이슈를 고려해야 할 품목임[18]. 따라서 관련된 R&D 역량과 유통 경험, 산지 '공동 작업반' 가동 여부 등을 감안하였을 때 '강원연합사업단' 등을 중심으로 시범적인 '식품기업 원료조달 모델'을 추진하는 방안이 합리적일 것으로 사료됨.

○ 평창, 정선, 횡성 등 강원 일대에 이미 조직화되어 있는 감자 생산 실태 고려

○ 연합사업단 차원의 '공동작업반' 활용 및 농협중앙회에서 노지 채소 수확 작업반 등을 확대하여 '감자'에도 적용할 필요

18) 여기에 하나 더 보탠다면 겨울철 저장 문제도 고려할 필요가 있음.

○ 성공적인 종자 보급 시 향후 칩 용도는 물론 수입 전분의 일정한 대체까지 염두에 두는 경영 전략 필요

- 다만 원물 형태로 대형유통업체 등에 출하할 때보다 다소 낮은 가격에 식품기업으로 출하할 수도 있으므로 이에 대한 협의 필요

② 천일염

□ 천일염은 1963년 「염관리법」에 따라 광물로 분류되어 왔으나, 2008년 3월 28일부터 「식품위생법」상의 식품으로 인정되었음.

○ 같은 년에 천일염 관리업무도 기존의 지식경제부에서 농림수산식품부로 이관되었으며 이는 재료로써의 천일염만이 아닌, 그 자체로 하나의 식품으로서의 가치를 재조명하기 시작한 조치라고 볼 수 있음.

□ 이후 전라남도는 「천일염 사업화 5개년 계획」을 발표하였고 국가적으로도 김치·된장·고추장·간장·젓갈과 함께 '6대 전통·발효 식품'의 세계 시장 공략을 위한 명품화 사업과 함께 서남해안 지역의 관광사업과 연계되어 꾸준한 발전 노력을 기하고 있음.

□ 현재 국산 천일염은 2011년을 기준으로 전국 368,703톤이 생산되었으며 총 1,104호의 농가 및 3,778ha의 면적 규모에서 생산이 이뤄지고 있음.

○ 생산량을 기준으로 전라남도가 전국 천일염 생산량의 86%를 생산하고 있으며, 전라남도 중에서도 신안군이 전국 생산량의 56%(전라남도 생산량의 65%에 해당)를 생산하고 있음.

- 천일염은 신안관내 주작목(벼, 마늘, 양파, 대파, 고추, 시금치, 잡곡 등) 중 쌀 다음으로 생산액 비중이 큰 것으로 알려짐.

<표 4-4> 천일염 생산 현황

구분	면적(ha)	농가수(호)	생산량(톤)			생산량 점유비
			'11년	'10년	증감	
전국	3,778	1,104	368,703	222,448	146,255	-
전남	3,007	1,000	315,654	192,608	123,046	전국:86%
신안군	2,163	818	206,078	174,139	31,940	전국:56% 전남:65%

자료 : 농협 신안천일염 연합사업단(www.nhshinansalt.com)

□ 특히 신안군은 생산지 9개 지역 농협과 목포신안시군지부가 참여하여 '신안 천일염

연합사업단'을 설립·운영하여 공동브랜드로 상품을 판매하고 있음.

○ 신안 천일염 연합사업단은 천일염 수급조절 및 가격조절 기능을 수행하는 것을 목표로 2009년 7월에 설립되었으며 2011년 말을 기준으로 총 37,835톤, 240억원 규모의 사업실적을 달성했음.

- 이 중 수탁 물량은 33,704톤으로, 90%의 물량이 수탁 물량이며, 나머지 10% 가량이 매취 물량임.

○ 현재 신안 천일염 연합사업단은 섬초조합공동사업법인과 통합하여 목포신안군 농협조합공동사업법인으로 설립 운영을 추진 중에 있음.

○ 2012년의 경우 연합사업단은 천일염의 안정적 수급을 위한 계약생산제 추진, 천일염 산지종합처리장(SPC) 건립, 연합사업단 공동브랜드 개발, 해외 수출 추진 등을 통해 천일염의 품질과 브랜드 가치를 제고하여 국산 천일염의 경쟁력을 강화시키려는 노력을 추진 중에 있음.

□ **그런데 이렇듯 연합사업단의 발전 방향이 천일염의 고급 프리미엄화에 초점이 맞춰져 있다 보니 천일염을 가공식품 재료로 사용하고자 하는 식품기업과의 가격에 대한 인식차이가 상당히 큰 실정임.**

○ 식품기업의 입장에서는 대량으로 저렴한 가격에 천일염을 구매하고자 하더라도 판매자 입장에서 고급화를 지향하고 있는 상황에서 천일염 공급가격에 대한 협의점을 찾기는 매우 어려운 것으로 파악됨.

○ 또한 현재 국산 천일염의 경우 생산 품질에 따른 가격도 확실하게 차이나지 않기 때문에 식품기업과의 거래를 위한 가공용 천일염 물량을 따로 확보하기도 용이치 않은 것으로 나타남.

□ **천일염의 장기적인 발전 방향에 비춰봤을 때, 지속적인 고급화를 지향하는 것이 국산 천일염 시장의 발전에 더 부합할 것으로 판단되며, 따라서 식품기업과의 연계에 있어서도 고급화의 프리미엄을 극대화할 수 있는 방향으로 조달 체계가 갖춰질 필요가 있음.**

□ **이를 위해, 국산 천일염의 가치 제고와 동반하는 방향으로 식품기업과의 연계가 이뤄지기 위해서는 무리한 대량공급으로 그 가치를 떨어뜨리는 방향보다 소규모 공급이더라도 가치를 함께 높일 수 있는 식품분야와의 연계가 필요함.**

○ 예를 들어 다른 음식류보다 발효 및 숙성 음식에 천일염이 쓰였을 때 그 맛과 품질의 차이가 확실하게 나타난다는 것이 관련 전문가들의 의견임.

○ 즉 장류, 김치류, 젓갈류와 같은 식품류가 천일염 사용에 적합하며 천일염의 상대적으로 높은 가격을 감안하였을 때, 프리미엄이 높은 고부가가치 전통식품 제조업체와의 연계가 가장 바람직한 것으로 판단됨.

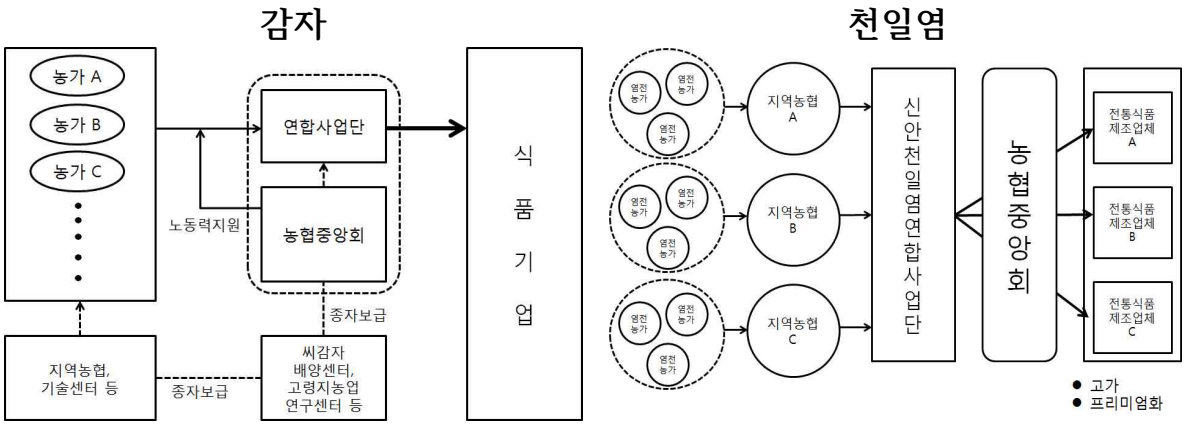
□ **이와 같은 연계 체계 구축을 위해서는 신안 천일염 연합사업단을 천일염 공급처로 확보한 상태에서 농협중앙회가 연합사업단과 더불어 고부가가치 전통식품 업체의 수요 파악 및 적극적인 기획에 나서는 것이 바람직한 형태인 것으로 사료됨.**

○ 기존 사업의 규모와 전문성을 고려하였을 때 신안 천일염 연합사업단이 천일염의 공급처로 적합함.

○ 농협중앙회는 초기에 신안 천일염 연합사업단의 판로를 프리미엄 전통식품 시장으로 확장시켜주는 역할과 함께, 천일염과 전통식품의 가치를 모두 제고시키는 중간자 역할을 수행한다는 측면에서 접근할 필요가 있음.

○ 사업의 방향에 맞춰 해당 판로를 거치는 천일염에 대한 연합사업단, 농협중앙회, 전통식품 제조업체 등 각 주체 간의 상호적인 품질관리와 홍보방안이 필요함.

<그림 4-8> 연합사업단 연결 모델 예



(2) 농협중앙회-지역농협 산지조직화 및 수집 기능 강화 모델

가. 모델의 개요 및 의의

□ **본 모델은 전국에서 소량이 고르게 생산되어 오히려 주산지 개념이 희박하고 산지 조직화 수준이 낮은 경우에 적용하기 위한 시스템으로, 품목에 따라 산지의 적극적인 발굴 및 개발, 농협 내외의 지역 역량을 동원한 수집 기능 강화 등을 핵심으로 하고 있는 모델임.**

○ 전국적으로 보았을 때 생산량이 적지는 않으나 대다수의 농가가 조금씩 재배하고 있어 뚜렷한 산지가 없을 뿐 아니라, 규모화와 기계화 등의 이점 역시 충분히 살리지 못하고 있는 품목에 적합함.

○ 또한 현재로서는 생산이나 유통 등에 농협의 영향력이 크게 미치지 못하고 있으나 실제 식품기업에서의 수요는 많고 안정적인 원료 품목의 경우에, 비교적 이른 기간 내에 실질적인 계약재배 성과를 올릴 수 있도록 하는 것이 본 모델의 목표임.

○ 즉, 생산 규모화가 미흡하고, 계통·공동출하가 정착되지 않은 품목에 한하여 농협중앙회와 해당 지역농협이 연계하여 산지조직화 및 수집기능을 강화하여 공급하려는 시스템인 것임.

나. 대상품목(예)

① 콩

□ **콩은 단일작물로는 벼에 이어 두 번째로 많은 생산 면적을 차지하고 있는 작물로, 2010년 말 기준 재배면적은 7만 1,422ha, 생산량은 105,354톤인 것으로 나타남.**

○ 콩의 생산량과 재배면적은 1980년대 이후 꾸준히 감소해오다 최근 '논 소득 기반 다양화사업' 등 논 타작물 재배 지원사업의 실시로 인하여 조금씩 증가하고 있는 추세임.

○ 다만 콩나물 콩의 경우 꾸준히 증가하여 2011년 현재 전체 콩 생산량의 10%를 상회하는 12,060톤인 것으로 나타남.

- 특히 제주 지역에서 전국 콩나물콩의 85% 이상이 생산되고 있음.
- 이에 따라 안덕, 한경, 구좌 등 제주도 내 몇 개 지역농협과 식품기업의 계약재배가 비교적 활발히 이뤄지고 있는 것으로 파악됨.

□ **그러나 우리나라 농촌에서 소득작물로서의 콩의 지위는 아직 그다지 확고하지 않은 실정이며, 사실상 농가가 콩을 규모화하거나 전문적으로 재배하기보다는 논농사와**

밭농사의 주작목은 따로 있되 부수적으로 자가 소비, 지력 향상, 부수입 창출 등의 목적으로 재배하고 있는 경우가 대다수임.

○ 일선 농가에서는 경험적으로 콩을 재배하여 얻을 수 있는 소득이 쌀 소득의 60~70% 내외 수준인 것으로 인식하고 있는 실정임.

○ 다소 이전 자료이긴 하나, 실제 콩 재배 시의 경영성과를 연구한 결과를 보더라도 콩을 재배함으로써 얻을 수 있는 소득은 쌀을 재배하여 얻을 수 있는 소득의 62% 수준인 것으로 나타나 농가의 경험칙을 뒷받침하고 있음.

<표 4-5> 쌀과 콩의 경영성과 비교

단위: kg/10a, 천원, %

구 분	수량	가격	조수입	경영비	소득
쌀	441	2,079	917	305	612 (100)
콩	155	3,652	566	189	377 (62)

자료: 강진구, '콩 수급 및 경영실태 분석', 농촌진흥청, 2005

□ 이러다보니 식품기업 입장에서 일정한 규모 이상의 콩 계약재배를 추진하기가 매우 어려운 상황인 것으로 판단됨.

○ 즉, 명실상부 주산지라 할 만한 곳이 달리 없고 사실상 이렇다 할 생산 및 유통 체계 역시 존재하지 않아 두부 등을 제조하는 식품기업[19] 입장에서는 전국 각지에 산재한 다수의 농협이나 수집상 등과 상시/비상시 거래를 통해 소량씩 사들이는 경우가 대부분인 것으로 파악됨.

- 인터뷰에 따르면 물량 확보가 정 여의치 않을 시 재래시장에 나와 있는 극소량의 콩들을 직접 구입해야 하는 경우조차 있는 것으로 확인됨.

○ 또한 이처럼 불비한 원료 조달 시스템 기반 위에서 어느 정도 수집 능력을 갖춘 수집상이 일찌감치 콩을 매점매석하여 품귀 현상이 벌어질 시, 식품기업으로서는 비싼 가격에 원료 콩을 구매하여야 하는 경우도 적잖이 생기는 것으로 파악됨.

□ 따라서 '콩'의 경우, 기본적으로 원료조달 '체계'를 논하기 이전에 적정량의 원료조달이 가능한 산지 조성이 선행되어야 할 것으로 사료됨.

19) 식용유지류나 사료용을 제외한 국산 콩 가공품 시장 내에서 가장 규모가 큰 품목은 두부('2010년 식품유통연감' 자료에 따르면 국내 두부시장 규모는 2009년 기준 4,500억원에 달하는 것으로 나타남)인데, 이 중에서도 국산콩을 주로 사용하는 포장 두부가 전체 두부 시장의 60% 이상을 차지하고 있는 것으로 파악됨.

○ 특히 제주도 내 몇 개 지역을 중심으로 주산지가 존재하는 콩나물 콩보다는, 상대적으로 두부 제조 등에 적합한 백태 콩 등의 주산단지가 긴요한 것으로 판단됨.

□ 이를 위하여 농협중앙회와 지역농협이 공조하여 콩 주산지 조성에 적극 나서야 함. 특히 최근 논콩 등의 생산을 장려하기 위한 다양한 정책이 펼쳐지고 있으므로, 이를 적극 활용하여 가공용 콩 생산기지를 조성할 필요가 있음.

○ 최근 세계 콩 생산량 감소 전망이 잇따르면서 농림수산식품부는 국산콩 적정생산을 유도하기 위한 다양한 정책을 발표하고 있음[20].

- 논 소득 다양화 사업을 통한 재배면적 확보 및 단수 증대
- 국립종자원을 통한 우수형질의 정부 보급종 공급
- 농촌진흥청을 통한 생산자 교육 및 파종 이후 지속적인 관리
- 농협중앙회를 통한 주산지 지역농협 콩 작목반의 집중 지도·관리
- 콩 유통종합처리장 설치 등 산지 유통구조 개선 : 현재 충북 괴산 불정농협 선정

<표 4-6> 콩 생산량 증대를 위한 목표 정책지표 현황

구 분	'11	'12	'13	'14	'15	'16~'19	'20
콩 재배면적(천ha)	73		80		86	91	102
생산단수(kg/10a)	178		195		200	215	220
Soy-Belt 조성(개소/면적, 누계)	10단지/500ha		40단지/2,000ha				
신품종 개발(종, 누계)	'15년까지 총 24개 신품종 개발						
보급종 공급률(%)	24		32		35		
전용 농기계 개발·보급(종)		1			3		
국산콩 소비 차별화	두부·콩나물 음식점 원산지표시제 도입						
논콩 재배환경 개선	배수불량 논 10천ha 암거배수 시설						

○ 문제는 콩의 수익성에 대한 현장의 불신으로 인해 산지 개발 및 확대가 쉽게 이뤄지지 않는다는 사실임.

○ 그러나 콩의 낮은 수익성은 무엇보다 그 간 독자적인 소득작물로 재배되지 않은 이유가 큰 것으로 판단됨. 일례로 규모화와 기계화가 가능한 산지가 형성되어 콩이 재배된다면 비용절감과 동시에 단수 증가 등으로 인해 '논벼' 생산 시의 소득 이상을 거둘 수 있을 것이라는 연구결과도 있음.[21]

20) 자세한 내용은 농림수산식품부의 '식량자급률 목표치 재설정 및 자급률 제고방안'(2011.7)과 '국산콩 적정생산 대책'(2012.5) 등을 참조

21) 자세한 내용은 농촌진흥청의 '콩 수급 및 경영실태 분석'(2005)을 참조

- 규모화에 따른 작업효율 제고, 작업생략, 기계화 등으로 노동시간 53% 절감 : 소규모(1,500평 미만) 49.8시간/10a → 대규모(6,000평 이상) 23.6시간/10a
- 우리나라의 콩 농가 단수는 세계 수준에 크게 못 미치고 있으며, 다른 작물에 비해 농촌진흥청의 시험장에서 관찰되는 단수(254kg/10a)와도 격차가 크므로(55% 수준), 단수 증대 여지가 큰 것으로 판단

○ 그러므로 권역별 Soy-belt 등 농림수산식품부의 생산기반 확충 계획과 연계하여 지역농협과 농협중앙회가 적극적으로 산지를 발굴·개발해야 할 것임.
- 특히 브랜드 가치나 지역적 특성 등의 이유로 벼농사의 수익성이 상대적으로 낮은 지역에서 '논콩'으로의 작목 전환을 적극적으로 유도해야 함.

□ 식품기업의 경우, 이러한 산지와 장기 계약 모델을 구축하여 산지 조성 초기에 안정적인 판로를 제공하는 한편, 기존에 수집 활동을 위해 들여야 했던 과도한 비용을 절감할 필요가 있음.

○ 기존의 구매선을 유지하면서도 본 모델에 의해 조성되는 산지와 시범적으로 장기 계약 체결

○ 초기에 산지 생산 불안정시 농협중앙회 차원에서의 계약 물량 책임 공급 필요

② 고추

□ 고추의 생산 및 유통 동향을 검토하기 위해서는 일차적으로 풋고추와 건고추의 구분 및 차이를 인지할 필요가 있음. 즉, 식품제조업체가 주로 필요로 하는 건고추의 경우 풋고추와 달리 산지 조직화 수준이 낮으며 산지유통인들이 수집하는 물량이 아직도 많은 것으로 나타남.

○ 풋고추의 경우 비교적 계통 출하나 시설 재배, 작목반 결성 등이 어느 정도 수준에 올라와 있는 것이 현실임.
- 농협 등 생산자 단체를 통하는 비율이 72%에 달하며, 산지공판장까지 감안하면 거의 전량을 소화

○ 그러나 풋고추는 식품가공용도로의 수요는 그리 많지 않음. 식품가공용 수요가 많은 것은 오히려 건고추와 이를 빻은 고춧가루인데, 실상 건고추의 경우는 소규모 고령 생산자들이 전국에 산재한 구조로 조직화 수준도 미미하여 아직도 70% 이상의 물량이 산지유통인에 의해 수집되고 있는 것으로 파악됨.

- 주요 농축산물 소비패턴 조사(2011년 11월, aT) 결과, 식품기업이 건고추를 그대로 구입하는 경우는 42%, 고춧가루로 구입하는 비중이 58%인 것으로 각기 나타남.
- 2010년 현재 농협을 통한 유통 비율이 9%에 불과한 현실

□ 건고추 재배면적은 2000년 7만 4,471ha에서 2010년 4만 4,584ha로 연평균 5% 감소하였으며, 이에 따라 생산량 역시 19만 3,790톤에서 9만 5,390톤으로 10년 사이에 절반 수준으로 감소한 실정임.

○ 양념채소류 중 감소 추세가 가장 확연한 품목으로, 수요처 발굴 및 부가가치 증대가 시급한 품목임.

□ 다만 국내산과 수입산 건고추의 수요처는 비교적 분리되어 있는 것으로 판단됨. 즉, 가계 소비자들의 경우 국내산 구입 비중이 90% 이상인 것으로 나타나며, 수입산은 대부분 음식점과 가공업체 등에서 구입하는 것으로 나타남.

□ 따라서 건고추의 경우 영세하고 감소 추세인 생산 및 불비한 유통 환경 하에서 여하히 식품기업에게 안정적으로 원료를 조달할 수 있을 것이냐는 것이 원료조달 시스템 마련의 출발점이 되어야 함.

□ 특히 농협중앙회는 올해 고추 계약재배 점유비를 15%까지 늘릴 계획이며, 2015년에는 다시 30%까지 늘릴 계획을 갖고 있는데, 이러한 계획과 건고추의 원료조달 시스템이 연계되는 것이 합리적인 방안이리라 판단됨.

○ 농협이 수급안정 필요 품목에 대해 기본적으로 가진 계획 중, 농업인 및 산지유통인 등의 참여 확대를 위해 사업 방식을 대폭 개선함은 물론, 산지유통인에게도 조합과 동일한 조건의 자금지원을 통해 사업 참여 확대 및 출하 조절을 기한다는 대목이 있는데, 건고추가 이러한 대상이 되어야 할 품목인 것으로 사료됨.

○ 실제 일선 식품기업 중에는 오랜 기간 산지유통인과 거래를 가지면서 비교적 안정적으로 건고추를 조달해온 사례가 있는 것으로 파악됨.
- 산지 장악력이 뛰어난 산지유통인의 경우 어지간한 악조건 속에서도 계약된 물량을 수집하여 공급해주는 능력이 있다는 것이 이들 업체의 경험임.
- 다만 담보 능력과 공신력 등을 고려하여 계약과 계산서 발급 등은 지역농협을 통하는 것으로 알려짐.

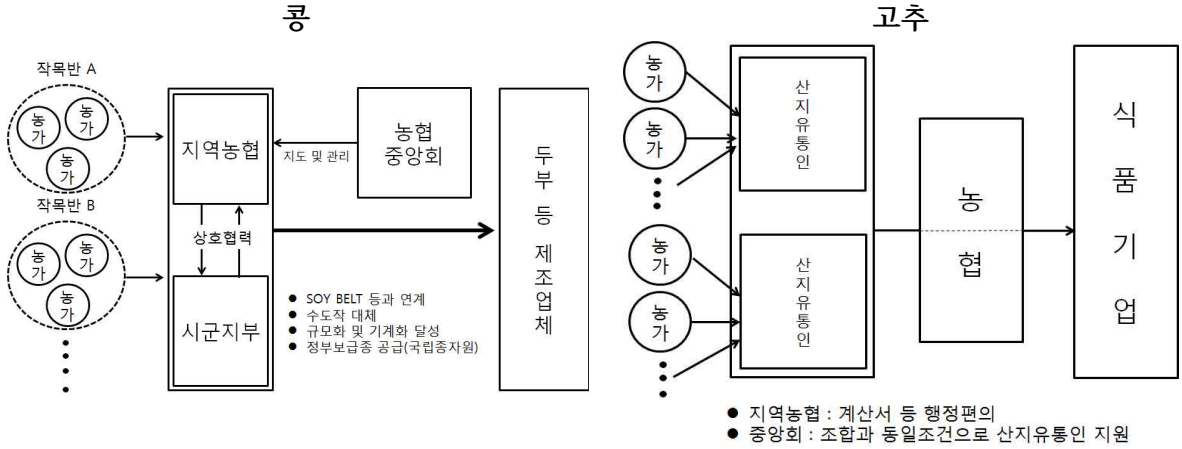
○ 바로 이러한 모델을 확장할 필요가 있음. 실체로 존재하는 산지유통인과 무리한 경쟁을 하기보다는 농민과 식품기업 모두에게 이익이 될 수 있도록 이들을 활용하고 양

성화하는 편이 합리적일 것으로 사료됨.

○ 즉 수집은 산지유통인이 담당하되, 지역농협이 행정 편의를 대행해주고 수매 자금 지원 등을 중앙회가 담당하는 모델이 현실성이 있을 것으로 판단됨.

- 이는 현재 농협의 농산물 수급안정 대책 방향과도 정합성을 가지는 모델임.

<그림 4-9> 산지조직화 및 수집기능강화 모델 예



(3) 농협 직공급 모델

가. 모델의 개요 및 의의

□ 본 모델은 현재 배추, 무 등을 중심으로 농협중앙회가 적극 추진하고 있는 계약재배 확대 계획을 근간으로 함.

○ 이들 품목은 매년 큰 폭의 가격 변동성을 보이고, 생산 불안정성이 극심한 품목으로 가격 등락 영향을 최소화하기 위해 장기간 원료 조달체계 구축이 필요함.

- 배추의 경우 2012년 중 계약재배 물량을 30%까지 확대하고, 2015년까지는 50% 수준으로 확대할 계획
- 금년에 '재배신고제'를 시범 도입하였는데, 이를 통해 정식 시기별 계약물량 조정 계획
- 농업관측 결과와 연계하여 일시저장, 분산출하 등 실시 계획

○ 즉 농협중앙회가 자체 계약재배하거나 수급안정화 대책 등에 따라 지역농협 등과 연계한 계약재배 품목을 식품기업에 직접 공급하는 시스템임.

나. 대상품목(예) : 배추(무)

□ 배추 등의 품목은 사실 '계약재배'의 안정성을 기약하기에 가장 난이도가 높은 농산물이라고 할 수 있음. 그렇기에 농협중앙회의 역량이 특히 더 집중되는 경향이 있으며, 여러 품목 중에서도 현재 최우선 순위로 안정화에 힘쓰고 있는 품목인 것으로 파악됨.

○ 따라서 표준계약모델이나 계약재배안정화 기금 등 계약재배 활성화를 위해 강구될 수 있는 모든 방안들을 효율적으로 연계하여 정책의 실효성을 높일 필요가 있을 것으로 판단됨.

○ 또한 평시 지도 및 관리 활동 강화 및 수확 작업반 지원 등을 통하여 기존 산지유통인에게 출하하던 일선 농가의 관행을 고쳐가야 함.

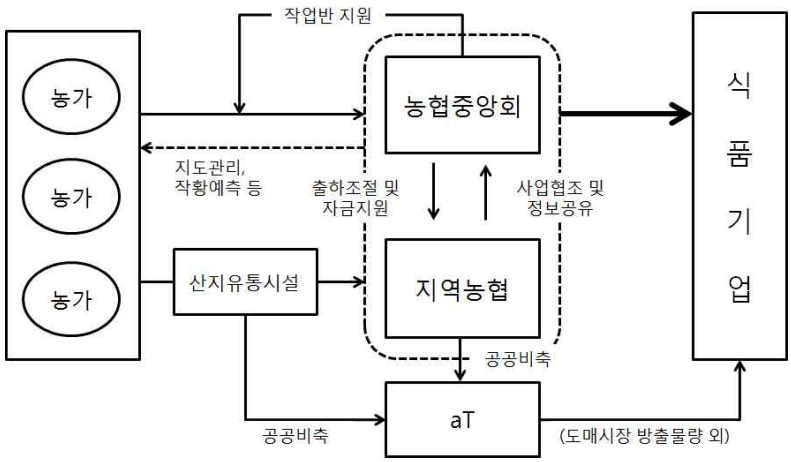
□ 나아가 공공비축 사업을 담당하는 aT나 도매시장 동향과도 긴밀한 공조가 필요함.

○ 종래 공공비축 물량은 가격 상승 시 도매시장으로 출하되어 가격을 안정시키는 용도로 주로 활용되었음.

○ 그러나 최근 식품기업 등 실수요자에게 일부를 배정하는 방안도 활발히 논의되고 있는 추세임.

- 실제 식품기업이 물량을 확보하지 못 해 도매시장에 뛰어들 경우, 오히려 시장 가격에 더 큰 영향을 미칠 수도 있다는 판단에서임.
- 따라서 당 해의 계약재배 실태와 이행 상황 등에 대한 농협중앙회의 종합적인 정보 취합과 관리 체계를 중심으로 하여, 긴급상황 발생 시 aT나 농림수산식품부와의 공조 하에 비축 및 방출 물량을 적극 활용해야 할 것임.

<그림 4-10> 농협 직공급 모델 예



2) 원료조달 체계 안정을 위한 농협 각 주체별 역할

(1) 지역농협

□ 지역농협은 신규사업 투자에 있어 전문적인 정보에 의한 경영이 일어나지 않는 점, 가격위험을 회피하려는 태도, 인적자원운영에 있어서의 근시안적 사고, 산지작목반의 비효율적 운영 등이 문제점으로 지적되고 있음.

○ 지역조합이 신규사업에 투자함에 있어 체계적인 계획이나, 컨설팅이 아닌 주먹구구식 운영 및 조합장 성향에 따른 투자가 빈번하게 발생하기 때문에 투자 이후 부실자산화가 발생하는 사례가 잦은 것으로 나타남.

- 일례로 산지유통센터(APC)의 경우 전국 250여개 소가 설립되었으나, 낮은 가동률, 운영능력 미흡, 물량 및 구색확보의 어려움 등의 이유로 상당수가 적자경영 상태에 머물러 있어서, 지역농협의 효율성에 부정적 영향을 주는 것을 다수의 전문가들이 지적하고 있음.

○ 또한 지역농협이 가격변동에 따른 위험을 회피하려는 성향을 띄고 있음. 상당수의 지역농협은 농산물을 수탁받아 도매시장에 출하한 뒤 대금을 정산하고 수수료를 수취하는 일종의 중개자 역할에만 충실함. 또한 소비자의 시장과 수요를 파악하고 목표를 설정하여 운영되는 소비중심 유통보다는 생산물 판매에 집중한 유통방식에 집중되어 있음.

○ 판매인력 및 유통전문인력을 계약직 및 임시직으로 대체하는 경우가 많기 때문에 전

문인력 양성에 문제점을 드러내고 있음. 이러한 인적자원의 임시적 보충은 인적자본의 구축과 유지에 부정적 영향을 주는 것으로 밝혀짐. 이러한 인적자본구축의 어려움으로 인하여 지역농협은 정확한 생산규모를 예측하는 시스템을 갖추는 것이 어려운 것으로 드러남.

- 또한 인적자본의 축적이 잘 이루어지지 않기 때문에 유통업체간의 연계 및 품질관리 수준을 유지시키가 어려움. 또한 체계적인 생산규모 예측이 불가능하기 때문에 유통업체들은 지역농협과의 연계를 부정적으로 인식하는 것으로 알려짐.

○ 대부분의 지역농협들이 작물의 생산 기술에 있어서는 상당한 수준을 나타내는 반면, 기후변화 및 천재지변에 대한 예방 및 대응은 비교적 부실한 것으로 지적되어 왔음.

- 또한 이로 인한 피해처리는 개별 농민이나 작목반들이 자체적으로 해결하는 경우가 다수 보고됨. 이는 농협과 작목반 간의 의사사결정이 독립적으로 행해지기 때문인 것으로 파악됨.

○ 지역에서의 산지 작목반이 품목을 중심으로 한 생산단체가 아닌, 일종의 지역 네트워크나 인적교류, 친목회 등으로 그 의도와는 다르게 기능하는 점이 계속적으로 지적되어 왔음. 또한 지역농협의 직원들과 작목반들간 혈연 및 지연, 학연에 얽힌 경우가 다수 있어서 효율적인 이익추구 및 공적 관계로 발전하기 어려운 것으로 드러남.

□ 위에서 지적된 지역농협들의 문제점들을 개선하고, 원료조달에 있어 안정성을 강화하기 위한 방법으로는 타 지역농협과의 정보 및 기술교류, 조합장 의식개선, 생산책임제 등의 방법이 대안으로 제시되어 왔음.

○ 현행 지역농협은 타 지역농협과의 재배기술 및 생산기술에 대한 정보공유 및 교류가 부족한 것으로 나타났음. 또한 생산기술에 있어 새로운 기술을 받아들이는 속도가 비농업사업체에 비해 느린 점이 계속적으로 지적되어 왔음.

- 따라서 새로운 기술을 받아들이는데 주저함이 없도록 구성원들에 대한 교육과 함께 위험에 대한 안전장치가 필요하며, 정보공유를 통한 생산기술축적 및 기술현지화가 필요하다는 것이 학계의 중론임.

○ 조합원 선거를 통해 선출되는 시스템의 현행 조합장 제도는 인기영합주위의 경영을 야기하는 문제점이 지적되어 왔음. 이를 미연에 방지하는 해결책으로는 조합장들의 전문성 향상, 중앙회 경력직원들과 연계한 연수 및 교육, 중앙회 인력 영입 등의 방법 등이 제시되어 왔음.

- 현행 직선제 방식의 조합장 선출은 혈연 및 지연에 따른 인기영합주의로 흐를 가능성이 높은 것으로 밝혀져 왔음.
- 이러한 인기영합주의의 조합장 선출방식은 중장기적 플랜을 세워 계획적인 성장을 하기에는 어려움이 많으며, 단기적인 이익에만 급급한 부작용이 있다고 지적되어 왔음.

- 외에도, 조합장의 전문성 부재로 인하여 경영의 대부분이 전무·상무에게 이양되는 사례가 다수 지적되어 왔음.

○ 공동생산이나, 지역농협이 수집하는 형태의 현행 제도 아래에서는 생산자가 자칫 도덕적 해이에 빠질 가능성이 있는 것으로 나타났음. 결과로 생산물 품질의 악화, 지역농협의 이미지 실추, 수익성이 악화 등의 단점들이 지적되고 있음. 이러한 결과를 미연에 방지하기 위하여 생산자 책임제가 해결 방안으로 제시되고 있음.

- 라면, 스낵류 같은 가공식품의 경우 생산물 외포장재에 생산책임자의 실명과 고유번호 등이 기록됨. 이를 농산물에 적용하여 품질의 고급화 및 브랜드화에 긍정적인 역할을 기대해 볼 수 있음. 또한 이를 더 발전시킨다면 소고기 등에 사용되는 생산이력추적제와도 연계해 볼 수 있음.

(2) 시군지부

□ 시군지부는 현재 여수신업무에만 치중하면서 지역농민과 농민단체들에게 부정적인 인식을 준다는 비판이 있음. 또한 조합장의 소명의식 부족으로 인한 시군지부의 기조가 2~3년을 주기로 변하기 때문에 대량수요처의 원료조달 방법으로서의 시군지부는 비교적 덜 매력적으로 비춰 진다는 의견이 다수 있음.

○ 작목반을 포함한 지역농협의 판매사업과는 다르게, 중앙회의 시군지부는 유통기능을 배제한 채 여수신 및 신용기능 업무만 운영하는 등 협동조합으로서의 역할을 온전히 수행하지 못하는 것으로 밝혀짐.

- 이러한 여수신업무 중심의 중앙회 시군지부는 지역농민과 농민단체, 생산단체 등에게 일반 금융기관이라는 인식을 준다는 의견이 있음.

○ 이렇듯 농협중앙회 시군지부의 경제사업이 미약해 진 원인은 중앙회 인력구조 및 인적자원 배치에 따른 문제인 것으로 지적되어 왔음.

- 조합장 직선제로 인한 지역단위에서의 대표성 상실 및 중앙회로 가기 위해 잠시 근무한다는 인식 등으로 인하여 인적자원의 소명의식이 부족하다는 의견이 다수 있음.
- 이러한 문제점들이 수차례 지적됨에도 불구하고, 중앙회의 수용속도가 느린 점 또한 문제점으로 제시되고 있음.

□ 이렇듯 위에서 지적된 시군지부의 문제점들을 해결하고, 대량수요처의 원료농산물 안정정 공급주체로 성장하기 위해서 시군지부가 중앙회와 지역농협간 통로 역할을 하고, 브랜드화의 핵심 주체로 성장해야 한다는 의견이 전문가들을 통해 제시되어 왔음.

○ 시군지부는 중앙회와 지역농협의 연결고리로서 역할이 필요하지만, 현행 중앙회와 지역농협은 독자적 기관이라 보아도 무방할 만큼 사업에 있어 협조가 잘 이루어지지 않는다는 지적이 있어 왔음.

- 따라서 지역농협과 산지의 애로사항을 중앙정부 및 중앙회 본부에 전달할 수 있도록 시군지부 개편이 필요하다는 것이 전문가들의 중론임.

○ 현행 농산물브랜드는 작목반 및 지역조합 혹은 소규모 생산자 조직을 중심으로 하여 설립된 경우가 다수인 것으로 밝혀짐. 이러한 소규모 생산자를 중심으로 한 브랜드는 안정적인 공급기반을 갖추기 어려우며, 유지 및 지속적 홍보가 어려운 단점이 지적되어 왔음. 이러한 문제점을 개선하기 위한 방법으로 브랜드화에 있어 시군지부가 지자체와 함께 능동적인 역할을 수행할 필요성이 있다는 의견이 제시되어 왔음.

(3) 농협중앙회

□ 중앙회는 전체적인 시각에서의 생산조절을 이루지 못하고 있다는 의견이 다수 있음. 특히 중앙회에 의한 작목별 적정생산 및 배분계획이 임기응변식으로 이루어 지기 때문에 전년도 가격이 높은 작목은 과잉생산 문제가 발생하며, 기타 작목은 생산이 부족하게 되는 등 가격의 급등락이 가속화되는 문제점들이 지적되어 왔음. 이러한 생산조절능력의 부족으로 인하여 식품기업 등 대량 수요처에서는 농협중앙회를 매력적인 원료농산물 조달처로 인식하지 않는 것으로 밝혀짐.

○ 중앙회의 품목별 생산자조직의 육성과 품목별 협의회가 이렇다 할 성과를 내지 못한다는 의견이 있음.

○ 또한 농협중앙회와 (주)농협유통으로 이원화 되어 있는 농산물유통의 이원화는 책임전가와 효율성의 저하를 초래하는 것으로 밝혀짐.

□ 중앙회 입장에서 안정적 원료공급의 역할을 하기 위해서는 출하량을 조절하고, 생산지, 출하지등의 정보를 DB 화 하여 공개하는 등의 체계적 시스템 구축의 필요성이 전문가들에 의하여 주장되어 왔음. 또한 현재 수익성이 낮은 산지유통센터를 확장시키고, 중앙회 내부 인력자원 개발의 중요성 역시 꾸준히 제기되어 온 사안임.

○ 중앙회 본부에서는 출하량이 집중되지 않도록 생산 및 출하조정 기능이 필요한 상황인 것으로 밝혀짐. 이러한 중앙회의 조정기능을 통하여 출하기 가격폭락을 미연에 방지하는 역할이 필요한 것으로 보임.

○ 또한 중앙회 내의 품목별 협의회를 구축하여 생산 및 유통정보를 DB화 하여 시장수급상황과 연계한 분산출하시스템의 구축이 지속적으로 주장되어 왔음. 이러한 정보는 소비지 공판장 및 종합유통센터 등에서 수집하여 온라인으로 제공하는 등의 노력이 필요한 것으로 밝혀짐.

○ 중앙회가 원료농산물을 소비처에 안정적으로 공급하기 위해서 산지유통을 활성화시키는 방안이 전문가들에 의해서 제시됨. 이러한 목표를 달성하기 위해서는 현재 그 효용도가 낮은 산지유통센터를 적극 이용할 것이 제안되었음. 현재처럼의 단순수집 및 전처리에만 국한될 것이 아니라, 저온저장, 소포장, 비파괴선별 등 수확 후 선별 및 관리시설을 확충하고 취급 규모를 확대하는 한편, 산지유통센터의 목표를 세우고 장기적 안목으로 육성할 필요성이 제시됨.

- 내수형, 수출형, 지역사회공급형 등의 산지유통센터의 목표를 설정하여 중장기적 플랜에 따라 이를 지원하고 시설의 보완할 필요성이 제시됨. 또한 현행의 농협 내 자산이라는 인식에서 벗어나 사회간접시설이라는 인식제고가 급선무인 것으로 드러남.

○ 농협 내 인력자원 개발에 대한 보상의 필요성이 대두 되었음. 현행 평가 기준에는 인적자본축적에 대한 항목이 부실하다는 의견이 다수 있음.

- 재배기술, 품질관리기술, 유통기법 등에 대한 교육 및 견학의 기회를 적극 확대함과 동시에 이러한 교육과 인적자본축적을 인사고과에 반영하는 등의 조치가 필요한 것으로 밝혀짐

3) 농협-식품기업간 표준계약 관행 구축

(1) 농협-식품기업간 표준계약 관행 구축의 필요성

□ 현재까지 원료 농산물의 거래에 있어서 농가, 지역조합, 농협중앙회, 식품기업 등 많은 주체들 간의 계약거래가 다양한 형태로 행해져 왔음.

○ 이미 많은 계약거래들이 계약서를 사용하여 이뤄져왔으나, 대부분의 계약서 내용들은 명목적으로만 존재했고 급격한 물량변동, 가격 변동 등의 상황이 발생했을 때는 계약서가 실효적이지 못하거나 계약이 파기되는 사례가가 많았음.

○ 또한 일반적으로 계약서의 계약 불이행에 따른 페널티 조항은 계약거래의 안전성을 보장해주는 주요한 계약서 조항임에도 불구하고, 계약 단절의 위험 부담, 기업 이미지 실추 가능성 등의 이유로 실제 적용 가능성이 매우 낮다는 것이 실무자들의 의견임.

□ **체계적으로 만들어진 명문화된 계약 내용과 그에 대한 철저한 이행 문화가 자리 잡을 수 있다면 식품기업의 장기적인 농산물 수급의 안정성을 위협하는 요인들을 상당부문 감소시킬 수 있음.**

○ 물론 농산물 수급의 특성상 산지와 농산물 소비주체 간의 대면적 교감과 상호이해는 상당히 중요함. 그러나 농산물 거래에 있어서 지금까지 관행적이었던 비공식적/정서적인 관계에만 의존할 경우 그에 따른 잠재적인 수급 불안 요소를 지닐 수밖에 없음.

○ 따라서 농산물 수급의 특성을 반영하고 엄정한 계약의 이행을 담보할 수 있는 표준계약 체계를 구축하려는 노력은 원료 농산물의 안정적 조달 여건을 형성하는 데 반드시 필요하다고 할 수 있음.

□ **물론 농산물 계약서에 담길 내용보다 더욱 중요한 것은 계약 주체들의 실행 의지로, 현재도 계약서의 내용이 특별히 부실하기 때문에 계약 파기가 빈번한 것은 아님.**

○ 즉, 개별 계약서 조항을 적합하게 설정하는 것도 중요하지만 그와 함께 해당 계약 내용을 이행토록 하는 관행조성이 선결되어야 함.

□ **이러한 관행 조성에 있어서 농협의 역할은 특히 중요하다고 할 수 있음.**

○ 농협은 농산물 산지의 입장을 대변할 수 있음과 동시에 상대적으로 규모가 큰 계약주체이기 때문에 식품기업 입장에서 계약이행에 대한 신뢰가 상대적으로 높아 모범적인 거래 관행을 확산하기에 매우 효율적임.

- 현재 개별 농가를 계약 주체로 한 계약 사례의 경우, 계약서의 내용을 영세한 농가에 곧이곧대로 적용하는 것이 사회 통념상의 문제에 부딪힐 수 있고, 계약재배를 농가 소득 안정이라는 측면에서 접근하는 현행 정책에 반하는 사례들이 나타날 수 있음.

(2) 표준계약서 사례 검토

□ **앞에서 살펴본 바와 같이, 현행 계약재배 시 공급측과 수요측간의 갈등은 주로 가격, 물량, 품질 조건에서 발생하고 있음.**

○ 이는 우선적으로 거래 당사자들의 면밀한 거래조건 검토 및 거래상대방 분석, 그리고 **쌍방 간의 충분한 협의와 이에 기반을 둔 합의사항의 충실한 이행관련 계약서 반영**으로 해결 방안을 모색해야 함.

□ **이와 관련하여 공정거래위원회에서 올해 초 제시한 '육계 계열화 사육계약 표준약관' 및 농림수산식품부가 최근 고시한 '포전매매 표준계약서' 등을 분석·참고할 필요가 있음**[22].

○ **특히 '포전매매 표준계약서'는 큰 의미**가 있음. 실제 산지에서는 아직도 수집상에 의한 포전매매가 매우 성행하고 있으며(<표 4-7> 참조), **이는 안정적인 원료 조달 시스템이 구축되려면 산지에서부터 변화가 필요하다는 것을** 의미함.

○ 따라서 이번 표준계약서 고시는 향후 실현 수준과는 별개로 **농산물 유통의 모든 단계 주체들에게 산지와의 계약재배 시 하나의 지침으로 기능**할 수 있으리라 전망됨.

22) 본 약관 및 계약서의 전문(Full text)은 부록 2와 부록 3을 참조

<표 4-7> 주요 농산물 포전거래율 현황

(단위: %, %P)

구분		2009(A)	2010(B)	증감(B-A)
식량작물	콩	63.0	60.0	Δ3.0
	봄감자	59.0	50.0	Δ9.0
	고랭지감자	48.0	48.0	0.0
	가을감자	37.0	33.0	Δ4.0
	평균	51.8	47.8	Δ4.0
엽근채류	**봄배추**	**98.0**	**99.0**	**1.0**
	고랭지배추	**72.0**	**81.0**	**9.0**
	가을배추	**74.0**	**88.0**	**14.0**
	봄무	**94.0**	**95.0**	**1.0**
	고랭지무	**71.0**	**88.0**	**17.0**
	가을무	**81.0**	**84.0**	**3.0**
	당근	51.0	59.0	8.0
	평균	77.3	84.9	7.6
과채류	**수박**	**80.0**	**87.0**	**7.0**
	평균	80.0	87.0	7.0
조미채소류	난지형마늘	25.0	24.0	Δ1.0
	한지형마늘	70.0	60.0	Δ10.0
	양파	**65.0**	**67.0**	**2.0**
	대파	**74.0**	**74.0**	**0.0**
	생강	46.0	44.0	Δ2.0
	평균	56.0	53.8	Δ2.2
과일류	사과	11.0	11.0	0.0
	배	12.0	15.0	3.0
	단감	10.0	11.0	1.0
	감귤	48.0	45.0	Δ3.0
	평균	20.3	20.5	0.3

자료: 『주요 농산물 유통실태』, 한국농수산식품유통공사(2011)

(가) 육계 계열화 사육계약 표준약관 - 공정거래위원회

□ 국내 육계산업의 경우 육계생산에서부터 육계가공품시장까지의 수직적 통합 정도가 매우 높다는 특징을 지니고 있음.

○ 수직적 통합의 양상으로 식품기업들이 직영 농장을 보유하기도 하지만 대부분 다수의 양계농가들과 계약을 통한 육계 거래를 행하고 있음.

□ 닭고기 소비량의 지속적 증가에 반해 시장개방, 조류독감 등 각종 전염병 발생, 이상기온에 따른 재해증가, 사료가격 인상 등의 환경 속에서 양계업계는 닭고기 사육·출하과정에서의 불공정성, 병아리·사료에 대한 품질보장 및 보상장치 미흡, 사육경

비의 부담문제 등의 분쟁의 해결까지 부담을 지고 있었음.

○ 이에 공정거래위원회는 양계농가 보호와 공정한 계약문화 정착을 위해 육계 계열화 사업자와 양계농가간의 '육계계열화 사육계약 표준약관'을 제정하였음.

- 공정위는 (사)한국계육협회, (사)대한양계협회, 농림수산식품부와 수차례 회의를 통하여 그간 논쟁이 많이 제기된 유형을 중심으로, '11년 12월 국회를 통과한 "축산계열화사업에 관한 법률"이 규정하고 있는 구체적인 기준 및 준수사항을 최대한 반영하여, 공정하고 합리적인 계약내용을 담은 표준약관을 제정하였음.

○ 육계라는 품목의 사업 분야에 의한 특수성을 감안한다면 생산주체와 소비주체간의 갈등을 최소화하기 위한 표준약관이라는 점에서 적지 않은 시사점을 찾아낼 수 있음.

□ **우선 「육계 계열화 사육계약 표준약관」에는 식품기업이 사육농가로 병아리, 사료 등 원자재를 직접 공급하도록 하는 내용과 식품기업에서 사양 및 질병관리 전문지도요원을 확보하여 농가에 새로운 정보제공과 기술 및 경영관리를 지도를 수행한다는 내용이 포함되어 있음.**

○ 이는 비교적 강력한 수직계열화 사례로 '육계'라는 축산 행위 및 이의 가공·판매 유형에서 규정되는 특징이 반영된 것으로 풀이됨.

- 예를 들어 육계 농가의 경우 닭고기 소비 특성상 식품기업 이외 별도의 유통 경로나 소비자와의 직거래 등을 시도하기가 여의치 않음.
- 또한 조류 질병으로 인한 상시적인 위험에 노출되어 있어 식품기업과 육계농가 모두 이에 대한 엄정한 대응 관리를 해야 한다는 공통 인식을 갖고 있음.
- 따라서 생산 농가는 이러한 식품기업의 관리 및 지도 사항을 철저히 실행에 옮겨야 하는 의무를 짐.

○ 이 내용에 착안하면 모든 품목에 적용할 수는 없으나 농산물 생산에 대한 식품기업의 적극적인 참여가 해당 농산물의 안정적인 생산에 영향을 미칠 수 있는 경우에 한해서 시사점이 있다고 볼 수 있음.

- 단순히 병충해의 위험이 높은 품목들만 고려하는 것이 아니라 규격/품질 기준이 엄격한 농산물 거래에도 적용 가능함.
- 가령 감자칩용 감자의 경우 감자의 품질 외에도 감자의 크기가 만족되어야 가공 상품화가 가능하므로 계약시 식품기업 상품화에 유리한 품종을 직접 선택하여 보급하도록 지원·유도할 수 있을 것임.

□ **따라서 이와 같은 내용은 지속적으로 높은 수준의 품질 및 규격관리 기준을 요하는 품목의 계약재배나, 프리미엄 식품개발 시 산지와의 협력, 또한 강력한 수직계열화**

모델 등에 참고할 수 있을 것으로 판단됨.

□ **약관 19조에서는 '계약 위반에 대한 조치'를 명문화하고 있으나 생산 품질과 수량에 관한 내용이 아닌 병아리 입추 거부와 타 병아리 입추라는 사안에 대해서만 페널티를 설정해두어 관련 조항 참고에는 한계가 있음.**

○ 단 제23조에서 "이 약관의 해석과 이에 근거한 계약에 관련된 법적 분쟁이 발생할 경우 소송은 민사소송법상의 관할법원에 제기한다."는 규정을 명문화시켜 뒀음.

○ 이처럼 계약서에 농산물 거래에서 발생할 수 있는 **여러 분쟁들에 대해 관할법원이 아니더라도 분쟁조정기구[23]를 사전적으로 명문화해둔다면 주체간 분쟁 발생시 원활한 대처가 가능할 것**으로 판단됨.

(나) 농산물 포전매매 표준계약서 - 농림수산식품부

□ **'농산물포전매매 표준계약서'는 포전매매 계약시 상당수의 농업인과 상인(산지유통인)들이 관행에 의한 구두계약 또는 서면계약을 체결함으로 거래당사자들간에 발생하는 분쟁의 예방을 위해 생산자를 보호하며 거래 투명성을 확보하도록 하기 위한 표준계약조건을 제시하는데 그 목적이 있음.**

○ 이 표준계약서의 일부 내용은 「농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률」 및 그 시행령을 기준으로 마련되었고, 동 법률의 내용에 대한 위반 시 과태료가 부과될 수 있음.

- 농안법 제 53조 1항은 서면계약을 의무화[24] 하고 있으며, 계약내용의 합리성, 공정성의 확보 및 특별히 농민의 보호를 위해 표준계약서로 계약체결을 권장함.
- 표준계약서의 사용은 권장사항이나, 허위로 표준계약서를 전면에 내세운 이면계약 체결시 1천만원 이하의 과태료를 부과하고 있음.
- 권장사항이라 함은 가이드라인의 형성기능정도이며 위반시 처분규정이 없기 때문에 그 실효성은 없으나, 생산자의 보호를 위하여 필요하다고 인정할 시 대상품목, 대상지역 및 신고 기간 등을 정하여 계약당사자에게 포전매매 계약의 내용을 신고할 수 있도록 함으로 매수인에게 심리적 압박기능을 가짐.

---

23) 이 경우 정책 담당자 및 식품기업 관계자들과 논의를 거쳐 별도의 가칭 '식품기업 계약재배 분쟁조정위원회'를 설치하는 방안도 고려해볼 수 있음.

24) 농안법 제90조 제2항 제1호는 '제53조 제1항을 위반하여 포전매매의 계약을 서면에 의한 방식으로 하지 아니한 매수인'에게 500만원 이하의 과태료를 부과함.

○ 이 표준계약서에서는 매도인(농민)과 매수인(산지수집인) 사이의 포전매매 거래에 있어서 표준이 되는 내용을 제시하며, 계약을 체결하려는 당사자는 이 표준계약서의 기본내용을 유지하는 범위에서 더 상세한 사항을 계약서에 규정하거나 특약으로 달리 약정할 수 있음.

○ 또한 농민만 특별히 보호되어야 할 법적 근거는 없기 때문에 계약내용이 매도인과 매수인 모두에게 공평하도록 형평성에 초점을 두었음.

□ 「농산물 포전매매 표준계약서」의 주요 내용은 다음과 같음.

○ 일단 현재 매도인에 해당되는 자로서 농민, 농업인, 농업경영인, 농가 등의 용어가 혼용되며, 매수인에 해당되는 자로서는 상인, 수집상, 산지수집인, 산지수집상 등 여러 용어가 사용됨에 따라 혼란의 여지가 있으므로 계약서 상 **용어의 통일을 도모**하였음.

○ 또한 포전매매는 선도거래이므로 계약금이 적어도 30% 이상 지급되도록 하여 매도인과 매수인의 이익 간 형평에 부합시키고자 하였음[25].

- 특히 저장성이 약한 채소 등은 생육기간이 매우 짧으므로 계약내용의 이행이 빠르게 이루어지므로 계약금, 잔금으로 지급단계가 간소화되어야 하고, 지급기일이 철저하게 지켜질 수 있도록 함.

○ 나아가 **전체 생육기간의 절반 내지 2/3가 경과되기까지 잔금의 이행이 이루어지도록 약정케 함.**

- 이는 포전매매목적물의 가격변동성이 강하여 잔금지급시기를 수확기에 근접하도록 약정하면 농민의 피해가 확산되거나 증가할 가능성이 있다는 판단에서 비롯한 것으로 분석됨.
- 실제 가격하락 시 매수인이 목적물을 수거하지 않거나 관리부주의 명목으로 계약위반을 주장할 가능성이 있고, 시장가격하락으로 손실을 입었다는 이유로 대금감액청구 등이 있을 수 있음.
- 특히 계약체결로 인한 매수인의 주된 의무는 대금지급의무로서 특별한 사정이 없는 한 비교적 이행이 쉬운 의무가 되는 반면에, 매도인의 주된 의무는 농작물관리의무로서 농작물이 당해 토지에서 반출될 때까지 관리함으로써 매도인의 의무가 무겁게 평가됨에 따라 이에 대해 형평을 기할 필요가 있었던 것으로 분석됨.

○ 한편, 잔금이 지급되면 매도인(농민)은 목적물을 매수인에게 넘겼다는 인식을 가지

25) 이는 특히 농산물 생산 구조 상 초기에 종자비, 토지 임차료, 초기 시비 비용 등의 품대가 많이 발생하는 현실이 반영된 것으로 보이며, 실제 현재 이뤄지는 많은 계약재배들도 이런 점을 염두에 둬 선도금을 지급하고 있음.

고 있으므로 이에 맞게 법률관계를 구성할 필요가 있음. 따라서 목적물의 소유권이 넘어갔다는 외부적 표지 즉, 명인방법을 갖추도록 했으며 '명인방법'이라는 어려운 용어 대신에 거래내용표지판설치라는 용어를 사용함.

○ 주목할 규정 중 하나로, 천재지변 등 **불가항력적인 사유로 인하여 목적물이 멸실, 훼손된 경우에 발생하는 위험부담은 잔금지급 전후로 지급 전이면 매도인이 위험을 부담하고, 지급 후이면 매수인이 부담하도록 한 것**을 들 수 있음.

- 농산물의 특성상 불가항력적인 사유로 인한 손실의 가능성이 상존해 있기 때문에 특정일이나 특정기준에 따라 책임관계를 명확히 가릴 수 있도록 계약서가 유도했다는 데에 시사하는 바가 큼.

○ 이 밖에, 매도인과 매수인 사이의 긴급연락관계를 유지하여 농민의 관리에 매수인의 의사결정이 중요한 경우에 신속히 결정할 수 있게 하였으며, 현재 사회적으로 그 사용이 일반화되어 있는 휴대폰 문자메시지, 인터넷 이메일을 각종의 통지수단으로 활용 가능케 하였음.

□ **이러한 '농산물 포전매매 표준계약서'의 주요 내용은 직·간접적으로 매우 중요하게 식품기업의 계약재배 시 활용될 수 있을 것으로 판단됨. 특히 계약 상대가 산지 조직이든 유통 벤더나 농협중앙회든, 궁극적으로 산지에서 출발하는 원물을 다루는 문제이므로 현재 존재하는 다른 계약 사례들과 함께 더욱 심층적으로 분석·검토할 예정임.**

(3) 농협-식품기업간 표준계약관행 구축을 위한 주요 검토 사항

□ **앞에서 지속적으로 언급했듯, 농산물의 계약에서는 기본적으로 품질조건, 수량조건, 가격 및 보험조건과 관련한 내용을 중심으로 논의해야함.**

□ **그러나 농산물의 경우 공산품과 달리 작물의 생육 특성이나 외부 환경요인에 따른 생산 불확실성이 커, 거래 계약서가 수급과 관련한 모든 내용을 포괄하는 것은 현실적으로 어려움이 있음.**

○ 따라서 농산물 거래 계약서는 모든 일어날 수 있는 수급 상황에 대한 해답을 제시한다기보다는 공급자와 수요자가 적당한 선에서 동의할 수 있는 협의점을 제시하는 것이 바람직할 것임.

□ **현재 다양한 계약 주체들 간에 사용되고 있는 농산물 거래 계약서들의 경우, 일반적**

인 계약 사항들은 계약내용에 명문화되어 있으나, 차후 계약 이행률을 떨어뜨릴 수 있는 민감한 사안들의 경우에는 계약서에서 상대적으로 적은 비중으로 다루고 있음.

○ 위태석(2009)의 조사 결과에 따르면 불확실성과 관련된 '시장가격변동시의 대응'과 '악천후에 따른 대응'에 대해 계약서에서 다루고 있는 비중이 적다는 것을 알 수 있음.

- 이러한 결과는 '시장가격'과 '기상재해' 같이 사전적으로 판단이 어렵고 공급자와 수요자 모두에게 민감한 사안들에 대해서는 사후적으로 구두로 해결하는 현재 관행을 반영한 결과로 판단됨.
- 그러나 이러한 계약 관행은 계약거래의 장점을 희석시켜 계약거래의 필요성을 감소시키는 요인으로 작용할 가능성이 높음.

○ 이는 불확실성과 관련한 내용들을 가능한 한 사전적으로 계약서에서 다룰 수 있게 유도할 수 있도록 계약서가 작성될 필요가 있음을 의미함.

- 특히 일차적인 역할을 농협에 부여함에 따라 영세한 산지 조직들과는 달리, 계약주체들이 계약서에서 사전적으로 결정하고 그 내용을 이행할 수 있는 가능성을 높일 수 있음.

<표 4-8> 영농조합법인과 농협의 농산물 계약서에 포함된 계약내용

단위 : %

구분	법인	농협
재배장소	12.5	15.0
생산자	12.5	20.0
재배면적	0.0	10.0
재배품종	12.5	40.0
재배방법	0.0	15.0
계약기간	62.5	65.0
확정된 수량	37.5	30.0
공급기간	37.5	55.0
확정된 가격	12.5	30.0
등급	25.0	40.0
규격(사이즈)	12.5	40.0
포장형태	12.5	25.0
대금결제방법	68.8	65.0
배송방법	31.3	40.0
납품시간	25.0	20.0
악천후에 따른 대응	0.0	0.0
계약 불이행시의 대응(결품 등)	31.3	45.0
시장가격변동시의 대응	6.3	15.0
기타	6.3	5.0

출처 : 「농산물 계약거래 확대 이대로 좋은가」, 위태석(2009)

□ 따라서 이하의 내용에서는 농협-식품기업간의 표준계약 관행을 구축하기 위한 핵심적인 사안들에 대한 사례와 전문가들의 의견에 따른 검토 방안들을 제시하도록 함.

□ **먼저 표준계약 관행을 위한 가격 조건의 경우 불확실한 시장 상황에 대한 공급-수요측의 상호책임을 원칙으로 하여 가격 변동에 따른 충격을 감소시키는 것이 바람직함.**

○ 계약 가격보다 기준 시장 가격이 많이 높아졌다면 재협의를 통해 계약 가격을 수정토록 하되, 일정 수준 이내에서 재협의를 하도록 사전적으로 규정하고 바뀐 가격에 대한 책임은 절반씩 부담토록 할 수 있음.

- 예를 들어 계약가격보다 시장가격이 60%정도 더 높아졌다고 했을 때, 시장 상황 변동에 대한 책임을 동일하게 나누어 30% 인상된 구매 단가로 재협의를 하도록 하며, 인상 가능한 구매 단가의 비중이 50% 이내에서만 이뤄질 수 있도록 사전적으로 규정할 수 있음.
- 시장가격이 하락했을 시에도 동일한 프로세스를 거쳐 안정적인 수준에서 구매 단가를 결정지을 수 있음.

○ 무엇보다 중요한 것은 사전 계약이 지닌 미래 가격 예측성이라는 장점을 퇴색시키지 않아야 한다는 점이며, 따라서 등락을 반복하는 농산물 원료의 가격 특성상 장기적으로는 공급 및 수요측 모두에게 안정성이 보장된다는 인식과 관행을 만들어간다는 측면에서 접근해야 함.

□ **물량 조건과 관련된 이슈는 물량의 과부족시가 문제가 되는데 명백한 불성실에 의한 부족문제는 손해배상의 원칙을 준수하되, 자연재해 혹은 국가적 재난 상황 등에서 발생한 물량 부족 사태에 대해서는 손해배상 책임없이 물량과 가격 재협상을 하도록 함.**

○ 농산물의 계약재배는 주로 외부적인 상황에 의한 생산량 급감 문제가 잦은 농산물의 특성을 감안하는 것이 바람직함.

○ 이를 감안한 계약이 원활히 이뤄지기 위해서는 생산량이 문제가 되는 상황과 수준을 사전적으로 계약내용에 명시토록해야 하며 이에 따른 재협상 또한 위의 가격 조건과 같이 일정한 기준 내에서 상호 책임 원칙하에 이뤄질 수 있도록 설정해야 함.

○ 단 품목 및 상황에 따라서는 농산물 포전매매 표준계약서의 내용과 같이 상호동의하에 책임소재의 시기적인 구분을 사전적으로 명확히 하는 방법도 고려가능 함.

□ **많은 주체들이 현실성에 대한 불신과 실행 의지가 전반적으로 낮은 계약 불이행에 따른 페널티도 표준적인 계약관행을 정착시키기 위해서는 적극적으로 검토해야하는 이슈임.**

○ 현실적으로 페널티를 적용하는 문제는 식품기업에 페널티를 부과하는 것보다 원료 농산물 생산자 쪽에 페널티를 부과하는 것이 상대적으로 어려움.

○ 계약재배를 시행했던 혹은 시행하고 있는 업체들의 말에 따르면, 산지와의 계약거래 시 산지에서 계약을 파기하더라도 영세한 농가를 상대로 페널티를 적용시키는 일은 현재 사회적인 정서상 쉽지 않은 일이라고 함.

○ 하지만 농협과 맺는 계약의 경우에는 농협의 규모 및 산지에 대한 지배력을 바탕으로 페널티 적용이 상대적으로 용이할 것으로 판단됨.

- 지원금 및 제도 등에 따라 농협은 산지에 대한 지배력을 어느 정도 보유하고 있으므로 농협을 중계로 한 계약의 경우 산지의 계약 불이행률을 낮춰, 안정적인 계약재배 관행 형성에 도움이 될 것으로 보임.

○ 이 외에도 책임 소재가 불분명한 경우를 대비하여 사전적으로 분쟁조정기구를 정해서 활용하는 방안과 계약재배를 지원하는 정부의 정책을 인센티브 혹은 페널티로 유도할 수 있는 방안 등도 활용가능 함.

□ 이상의 내용을 종합하며 가장 중요한 것은 상호 신뢰를 바탕으로 한 계약 이행 관행을 시급히 구축해야한다는 필요성과 현행 계약재배의 문제점 및 국내 농업의 여건상 그 선구자적인 역할을 농협이 수행하는 것이 가장 효과적이라는 것임.

○ 이는 여타 농협의 경제사업들처럼 농협 업무에 부담을 안겨준다기보다는 농업·농촌 분야에 잘 정착되지 못하고 있는 계약 관행의 가이드라는 측면에서 농협이 당위성을 갖고 접근할 필요가 있음.

Ⅴ. 김치업체의 국내산 원료조달 모델(안)

□ 본 장에서는 Ⅲ장과 Ⅳ장의 주요 논의 사항들을 바탕으로 하여 국내 김치업체의 국내산 원료 조달 문제를 대표적인 주재료인 배추를 중심으로 검토하고자 함.

○ 김치는 우리나라 식문화를 상징하는 전통음식이면서 오늘날 건강, 미식 등의 차원에서 세계적으로도 재조명되고 있는 대표음식으로, 앞선 논의들을 우선적으로 적용해 볼 가치가 있을 것으로 판단됨.

○ 더욱이 김치는 주재료인 배추나 무 등은 물론, 고추, 마늘, 생강, 파 등 대부분의 원료가 가격과 수급 불안정성 문제를 만성적으로 갖고 있는 품목인 데다가, 소비자들이 원료의 원산지에 매우 민감하게 반응하는 식품임.

- 즉, 원료 확보, 생산, 소비 등 여러 측면에서 식품업체들의 경영에 압박이 가해질 가능성이 큰 식품임.

○ 따라서 김치업체의 국내산 원료조달을 안정화시킬 수 있다면, 이보다 사정이 나은 다른 식품산업 부문과 농어업의 연계 이슈에도 적잖은 도전과 시사점을 줄 수 있을 것으로 판단됨.

□ 이하에서는 먼저 김치 생산, 소비, 수출입, 정책 등의 전반에 걸친 주요 동향과 특성을 살펴보고, 이어 주재료인 배추의 수급 동향 및 기존 '배추가격안정화' 관련 정책을 검토하게 될 것임.

□ 이후 앞선 논의들과 본 장 전반부의 논의를 바탕으로 김치업체의 배추 조달 모델(안)을, 특히 공동구매(안)을 중심으로 제시하고자 함.

1. 김치시장 동향 및 특성

1) 김치 생산 업체 현황

□ 2011년을 기준으로 국내에서 영업 중인 김치제조업체는 전국 931개로 나타났으며, 김치제조업체의 전체 종업원수는 11,818명임.

○ 지역별 분포를 살펴보면, 업체수의 경우 경기도가 214개(23.0%) 업체 가장 많은 김치

제조업체를 보유하고 있으며 그 다음으로 전남 123개(13.2%). 서울 82개(8.8%) 순으로 나타남.

○ 종업원수의 지역별 분포는 경기도 2,904명(24.6%), 충북 1,704명(14.4%), 충남 1,015명(8.6%)순으로 나타남.

<표 5-1> 지역별 김치제조업체 분포현황 및 종업원 수 현황

지역	업체수(개소)	비율	종업원수(명)	비율
서울	82	8.8	414	3.5
부산	39	4.2	271	2.3
대구	18	1.9	58	0.5
인천	58	6.2	515	4.4
광주	23	2.5	186	1.6
대전	19	2.0	192	1.6
울산	4	0.4	67	0.6
강원	62	6.7	712	6.0
경기	214	23.0	2,904	24.6
충북	68	7.3	1,704	14.4
충남	40	4.3	1,015	8.6
전북	67	7.2	709	6.0
전남	123	13.2	1,012	8.6
경북	45	4.8	1,001	8.5
경남	50	5.4	958	8.1
제주	19	2.0	100	0.8
계	931	100.0	11,818	100.0

자료 : 2011년 식품 및 식품첨가물 생산실적, 식약청

□ 2011년 김치의 생산현황을 살펴보면, 연간 김치 생산능력은 2,768,084톤이며, 생산량은 427,102톤으로 15.4% 수준의 평균 가동률을 보이고 있음. 또한 연간 생산액은 896,910,658천원임.

○ 특히 전체 김치종류 중에서 배추김치의 비중이 높게 나타났는데 배추김치의 연간 생산량, 생산액은 각각 327,028톤, 686,155,454천원으로서 전체 생산량, 생산액의 76.6%, 76.5%의 비중을 차지하고 있음.

□ 2011년 김치의 출하현황을 살펴보면 출하량 360,583톤, 출하액 898,490,719천원, 수출량 26,110톤, 수출액은 $86,888,969를 기록했음.

○ 출하규모도 생산규모와 마찬가지로 배추김치의 비중이 높았으며, 배추김치의 출하량, 출하액은 270,437톤, 654,306,012원이었고 각각 전체 대비 75.0%, 72.8% 수준이었음.

○ 특히 김치의 수출은 전적으로 배추김치 위주로 이뤄지고 있으며 배추김치의 수출량, 수출액은 25,269톤, $84,544,939로 각각 전체 대비 96.8%, 97.3%를 차지하고 있는 것으로 나타남.

<표 5-2> 김치 생산현황 및 출하현황

구분	생산현황			출하현황			
	생산능력(T)	생산량(T)	생산액(천원)	출하량(T)	출하액(천원)	수출량(T)	수출액($)
전체	2,768,084	427,102	896,910,658	360,583	898,490,719	26,110	86,888,969
김칫속	33,564	1,620	7,071,272	1,494	8,160,608	13	58,983
배추김치	1,641,277	327,028	686,155,454	270,437	654,306,012	25,268	84,544,939
기타김치	1,093,243	98,454	203,683,932	88,652	236,024,099	829	2,285,047

자료 : 2011년 식품 및 식품첨가물 생산실적, 식약청

□ 김치제조업체 중 2010년 기준 출하액이 가장 많은 기업은 83,479,678천원으로 대상FNF㈜였으며, 그 뒤로 ㈜한성식품 40,975,108천원, ㈜한울 25,083,056천원, CJ제일제당㈜ 25,070,118원 순으로 나타남.

□ 수출 상위 기업은 대상FNF㈜가 $23,129,649로 가장 높게 나타났으며, 건식무역㈜가 $16,111,907, ㈜진미 $12,929,846, ㈜모아 $6,944,621 순으로 나타남.

<표 5-3> 김치 출하액 및 수출액 상위 기업(20위)

순위	업체명	출하액(천원)	순위	업체명	수출액($)
1	대상FNF(주)	83,479,678	1	대상FNF(주)	23,129,649
2	(주)한성식품	40,975,108	2	건식무역(주)	16,111,907
3	(주)한울	25,083,056	3	(주)진미	12,929,846
4	씨제이제일제당(주)	25,070,118	4	(주)모아	6,944,621
5	원앤원(주)	21,823,198	5	(주)풍한식품	5,630,965
6	경기농협식품조합	15,815,708	6	(주)삼진지.에프	5,466,331
7	(주)놀부	15,239,328	7	(주)다모	3,168,429
8	서안동농협풍산	15,109,762	8	(주)한울	2,285,392
9	이화종합식품영농조합	13,476,231	9	태정식품(주)	2,097,952
10	선농식품(주)	12,743,684	10	(주)동원F&B	1,127,270
11	구미협동식품합명회사	12,534,797	11	서안동농협풍산	898,183
12	화원농협	11,582,821	12	(주)대광에프앤지	892,858
13	신선식품	11,344,614	13	웅천농업협동조합진해식품가공공장	888,257
14	(주)동원F&B	10,159,856	14	(주)예과원	814,648
15	수안보농업협동조합	10,017,333	15	순천농협남도식품	519,803
16	(주)연안식품	9,993,514	16	(주)울진로하스코리아	485,325
17	(주)진미	9,371,593	17	이화종합식품영농조합법인	404,879
18	(주)대가식품	9,366,307	18	(주)한성식품	320,724
19	(주)태산물산	8,956,215	19	고려냉장식품(주)	285,876
20	(주)태서식품	8,826,948	20	참식품주식회사	232,330

자료 : 2011년 식품 및 식품첨가물 생산실적, 식약청

□ 종업원수 규모 현황을 살펴보면 5인 이하의 업체가 전체의 55.9%로 김치제조업체의 규모가 전반적으로 영세함을 알 수 있음.

<표 5-4> 종업원수 규모별 김치 제조업체 현황

종업원 수	사업체수(개소)	비율(%)
5명 이하	475	55.9
6명~10명	127	15.0
11명~20명	115	13.5
21명~50명	80	9.4
51명~100명	33	3.9
101명 이상	19	2.2
계	849	100.0

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ 김치의 주 원재료인 배추의 경우 57.9%의 업체는 산지조직체를 통해 배추를 구입하며, 42.1%는 도매시장을 통해 배추를 구입하는 것으로 나타남.

○ 무의 경우에는 산지조직체와 도매시장의 구입비율이 유사하게 나타나며, 알타리무, 열무, 고춧가루, 마늘, 양파는 도매시장을 통해 구입하는 비율이 더 높은 것으로 나타남.

<표 5-5> 김치의 원료 구입 현황

	산지조직체구입비율(%)	도매시장구입비율(%)
배추	57.9	42.1
무	50.9	49.2
알타리무	36.8	63.2
열무	35.5	64.5
고춧가루	43.6	56.4
마늘	38.6	61.4
양파	37.7	62.3

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ 산지조직체로부터 원료를 조달하는 경우 농가와의 계약을 통해 원료를 조달하는 비율이 44.8%로 가장 높고, 29.6%는 유통업자를 통해, 19.6%는 사전계약 없이 농가를 통해 조달하는 것으로 나타남(<표 5-6> 참조).

<표 5-6> 산지조직체로부터 원료를 조달하는 방법(복수응답)

	업체수	비율(%)
농가(계약)	112	44.8
유통업자	74	29.6
농가(비계약)	49	19.6
영농조합	31	12.4
농협	20	8
기타	2	0.8

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ **도매시장으로부터 원료를 조달하는 업체들이 도매시장을 이용하는 이유로는 안정적인 물량공급 40.4%로 최우선에 꼽혔으며 원료를 긴급히 조달할 수 있어서라는 응답이 31.2%, 가격이 저렴하다는 이유가 22.4%로 나타남,**

○ 특히 긴급 조달이 가능하다고 응답한 31.2%이 응답되었다는 것은 원재료가 갑자기 필요하거나 계절별로 생산되는 원재료의 구입 시에 도매시장이 상대적으로 원료를 조달하기에 용이하기 때문인 것으로 판단되고 있음.

<표 5-7> 도매시장을 이용하는 이유(복수응답)

	업체수	비율
안정적인 물량공급	101	40.4
긴급조달	78	31.2
저렴한가격	56	22.4
안정적 가격	47	18.8
우수한 품질	32	12.8
원청업체가 원함	1	0.4

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ **김치 제조업체에서 생산된 김치는 절반 정도의 물량이 단체급식 및 외식업체 직납(27.6%)되거나 소비자에게 직판매(22.6%)되는 것으로 나타남.**

○ 최근 대형유통업체의 시장장악력 증가로 인해 유통업체로의 납품 비중도 상대적으로 높은 수준(17.0%)을 보이고 있음.

○ 또한 수출 비중은 3.8%로 아직까지 김치의 주요 판로는 내수시장에 한정되어 있다는 것을 알 수 있음.

<표 5-8> 유통채널별 납품 비중

유통채널	비율
단체급식 및 외식업체 직납	27.5
소비자 직판매	22.6
유통업체	17.0
영업소 및 대리점	13.4
군납	8.2
대량 판매처	4.9
수출	3.8
기타	2.6

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ **김치 종류별 평균 단가 및 유통 마진율을 살펴보면, 유통되는 김치 중 가장 많은 비중을 차지하는 포기김치의 경우 kg당 3,033원의 출고가격에 22.5%의 유통마진이 붙어 소비자가격은 kg당 평균 3,915원 수준인 것으로 나타남.**

○ 유통 마진율이 가장 높은 김치는 맛김치로 25.5%의 마진율을 보이고 있으며, 중간재적인 성격을 띄고 있는 절임배추는 가장 낮은 마진율인 16.0%의 마진율을 보임.

○ 단체납품 출고가격이 일반 출고가격보다 높게 나타난 절임배추의 사례를 제외하고, 단체납품 출고가격 할인율을 살펴보면 일반 출고가격보다 평균적으로 7.2% 낮은 수준에서 단체납품가격을 책정하고 있음.

<표 5-9> 품목별 평균 단가 및 유통 마진율

	출고가격(원/kg)	소비자가격(원/kg)	마진율(%)	단체납품 출고가격(원/kg)
포기김치	3,033	3,915	22.5	2,651
맛김치	2,428	3,257	25.5	2,389
절임배추	1,929	2,298	16.0	1,993
깍두기	2,362	3,106	24.0	2,127
열무김치	2,802	3,696	24.2	2,621
총각김치	2,992	3,903	23.3	2,824

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

2) 김치 소비 현황

□ **김치 조달 방법 중에서 일반 가계 소비자들 중 과반수가 '직접 담가 먹는다'에 응답하고 있음.**

○ 이는 외·급식업체가 아닌 일반 가정에서는 직접 김치를 담가 먹는 비중이 높다는 것

을 의미함과 동시에 가계가 김치의 주원료인 배추의 주요 소비처로서 기능하고 있다는 것을 알 수 있음.

○ 김치를 먹지 않는다고 응답한 비율은 0.5%에 불과하여 국내에서 식문화에서 김치가 차지하는 비중이 상당히 높다는 것을 짐작할 수 있음.

<표 5-10> 김치 소비자의 김치 조달 방법

조달 유형	빈도	비율(%)
직접 담가 먹는다	580	58.4
얻어먹는다	305	30.7
구입해 먹는다	104	10.5
먹지 않는다	5	0.5
합계	994	100.0

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ **제조된 김치를 구입해서 먹는다고 응답한 소비자들은 주로(52.9%) 대형할인점을 통해서 김치를 구입하고 있으며, 그 다음으로 24.0%의 소비자는 홈쇼핑 및 온라인쇼핑몰을 이용하여 김치를 구입하고 있음.**

○ 앞서 언급했듯이 대형유통업체의 성장에 따라 과반수의 김치 소비처를 대형유통업체가 차지하고 있음.

○ 또한 최근 연예인 김치가 김치 시장에서 차지하는 비중이 지속적으로 확대됨에 따라 홈쇼핑과 온라인쇼핑몰의 비중도 상대적으로 크게 나타나는 것을 알 수 있음.

<표 5-11> 김치 소비자의 김치 구입 경로

구입 경로	빈도	비율(%)
일반슈퍼	7	6.7
재래시장	7	6.7
백화점	5	4.8
대형할인점	55	52.9
홈쇼핑,온라인쇼핑몰	25	24.0
기타	5	4.8
합계	104	100.0

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

□ **가장 대표적인 김치인 배추김치를 구입할 때 소비자들이 중요하게 생각하는 품질 속성으로는 맛이 꼽혔으며, 그 다음으로는 남은 유통기간, 배추 원산지, 안전성관리 순으로 나타났음.**

○ 맛, 유통기간, 식품안전성을 중요한 속성으로 고려하는 것은 일반적인 식품 구입의 속성으로 볼 수 있으나, 배추 원산지, 즉 국산 배추를 사용했는지 여부가 중요한 속성으로 고려된다는 것은 김치의 주재료인 배추는 국산을 선호하는 소비자가 많다는 사실을 반영한 결과임.

<표 5-12> 배추김치 구입 시 품질속성 고려수준(5점 척도)

품질 속성	표본 수	평균(조정 후)
배추 재배방법	100	3.13
배추 원산지	103	4.24
가격	103	3.82
맛	103	4.52
색깔	104	3.62
용기	104	2.97
제품브랜드	104	3.80
염도	103	3.17
첨가물	104	3.60
안전성관리	102	4.11
남은 유통기간	104	4.34

자료 : 2011 김치산업동향, 세계김치연구소

3) 김치의 수출 및 수입 동향 검토

(1) 수출 및 수입 변화 추이

□ 우리나라의 김치 수입량은 2000년대 중반 경부터 큰 폭으로 증가하였으며, 2006년 이후 연간 20만톤 내외가 꾸준히 수입되고 있는 것으로 나타남.

○ 특히 2010년 가을철 이른바 '배추 파동'으로 인하여 김치 수입량이 크게 증가한 바 있으며, 그 결과 2011년의 경우 역대 최고치인 23만톤 이상의 김치가 수입된 것으로 확인됨.

□ 반면 수출의 경우 2006년 이후 정체되어 2만 5천~3만톤 수준에 머무르고 있음.

○ 대부분 일본, 미국, 홍콩, 대만 등지에 수출됨.

○ 특히 일본으로의 수출 비중이 약 80% 이상인 것으로 파악됨.

○ 이에 따라 2004년 이후 우리나라는 김치 순수입국으로 전환된 실정임.

<표 5-13> 우리나라의 김치 수출 및 수입량 변화 추이

단위: 톤

구 분	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
수출량	23,785	32,307	25,600	26,470	26,897	28,506	29,672	27,438
수입량	393	111,459	177,959	218,910	222,370	148,124	192,936	230,078
순수입	-23,392	79,152	152,359	192,440	195,472	119,619	163,265	202,640

자료 : 관세청

(2) 중국산 김치 수입의 증가

□ **김치 수입량의 대부분은 중국에서 들여오는 것임. 2011년의 수입량인 230,078톤도 거의 모두 중국산 김치인 것으로 파악되며, 수입액 규모는 약 1억 3천 달러 규모에 달함.**

○ 이러한 2011년의 대(對)중국 김치 수입 규모는 2006년 대비 수입액 기준으로 37%, 수입량 기준으로는 29%가 증가한 것으로, 2009년을 제외하고는 지속적인 증가 추세를 보이고 있음.

- 2009년의 수입 규모 급감의 원인은 국내 가을배추 생산량 급증으로 인해 김치를 직접 담가먹는 가구의 수가 증가했기 때문인 것으로 풀이됨[26].
- 이처럼 국내 가계의 김장김치를 고려한다면, 중국산 김치와 국내 김치업체가 생산한 김치의 관계가 단순한 경쟁관계라기보다는 국내 배추작황과 김장 수요 등에 따라 복합적인 양상을 보일 수 있다는 점에 주목을 요함.
- 즉 **국내 배추 생산이 급증하여 배추 가격이 폭락하더라도, 이로 인한 비용절감 및 중국산 김치 수입 대체의 효과가 국내의 김치업체에게 그대로 돌아가는 것이 아니라, 일부는 소비자가 직접 배추를 구입하여 김치를 담금으로써 흡수되어버리는 중요한 특징이 있는 것임.**

○ 무엇보다 외식업체를 중심으로 저렴한 중국산 김치의 수입 및 사용량이 늘어남에 따라 국내 김치제조업체에게 심각한 위협이 되고 있는 것으로 판단됨.

○ 나아가 향후 한-중 FTA 협상이 본격화된다면 중국산 김치업체의 이해관계를 대변하는 통상 공세가 더욱 거세질 것으로 전망됨.

○ 이밖에도 미국, 일본, 프랑스, 싱가포르, 뉴질랜드 등으로부터의 수입이 있기는 하나 그 규모가 매우 미미한 것으로 나타남.

---

26) 또한 2008년 12월부터 100㎡ 이상 음식점을 대상으로 한 원산지 표시제가 시행되어 수입량을 일정 부분 감소시킨 측면도 있는 것으로 판단됨.

<표 5-14> 우리나라의 국가별 김치 수입 추이(2006년~2011년)

단위 : 천$, 톤

순위	국가명	구분	2011	2010	2009	2008	2007	2006
1	중국	금액	120,874	102,018	66,335	112,713	110,166	87,936
		중량	230,078	192,936	148,124	222,369	218,910	177,922
2	미국	금액	0.1	0.362	0.07	-	-	-
		중량	0.01	0.067	0.004	-	-	-
3	일본	금액	-	0.067	0.113	-	-	-
		중량	-	0.002	0.014	-	-	-
4	프랑스	금액	-	0.027	-	-	-	-
		중량	-	0.005	-	-	-	-
5	싱가포르	금액	-	0.024	-	-	-	-
		중량	-	0.008	-	-	-	-
6	뉴질랜드	금액	-	0.012	-	-	-	-
		중량	-	0.001	-	-	-	-

자료 : 한국무역협회(www.kita.net)

□ 중국산 수입김치의 수입 가격을 살펴보면 2011년 현재 kg당 582.2원으로, 최근에는 전반적으로 600원 내외 수준인 것으로 파악됨.

○ 국내 배추가격 폭등이 있었던 2010년이 kg당 611.4원으로 수입 가격이 가장 높았던 해이며, 그 직후 수입 가격은 다시 하락함.

○ 이러한 중국산 수입김치의 수입 가격 수준은 기타 유통비용을 포함하더라도 국내 김치 제조업체의 김치 가격에 비해 상당히 낮은 것임.

○ 관련 전문가들의 의견에 따르면, 국산 김치와 중국산 김치의 시장 가격 차이는 적게는 2배에서 많게는 5배 이상 나는 것으로 파악됨.

- 국산 김치는 보통 kg당 3,000원~6,000원에 판매되고 있음.

<표 5-15> 중국산 수입김치의 수입 가격 추이(2006년~2011년)

단위 : 원/kg, %

구분	2011	2010	2009	2008	2007	2006
수입가격	582.2	611.4	571.6	558.9	467.6	472.3
증감율	-4.8	7.0	2.3	19.5	-1.0	-

주 : 해당년도의 기준 환율을 적용하여 수입가격 계산
자료 : 한국무역협회(www.kita.net) 자료 재가공

(3) 원산지 표시 위반 사례의 증가

□ **김치 수입이 늘어나면서 원산지 표시 위반 사례도 급증하여, 시장 질서를 교란시키는 주요 변수가 되고 있음.**

○ 2011년 배추김치 원산지 표시 위반으로 적발된 물량은 3,369톤으로 전년의 1,062톤보다 3배 이상 증가한 것으로 나타남.

- 김치수입량 중 배추김치 원산지 표시 위반 물량이 과거에는 1% 이하였으나, 2011년에는 약 2%로 늘어남.

○ 특히 2011년부터 100㎡미만 음식점의 배추김치에도 원산지 표시제를 실시하게 되었으며, 이에 따라 표시제 위반으로 적발되는 사례도 늘고 있는 추세임.

<표 5-16> 배추김치 원산지 표시 위반 적발 실적

단위 : 개소, 톤

구 분	계		거짓표시		미표시	
	업체수	물량	업체수	물량	업체수	물량
2008	26	299	21	297	5	2
2009	174	2,039	138	2,037	36	2
2010	351	1,062	292	1,061	59	2
2011	1,171	3,369	977	3,257	194	111

자료: 국립농산물품질관리원, "농업전망 2012"(한국농촌경제연구원)에서 재인용

4) 「김치산업진흥법」의 시행

□ **「김치산업진흥법」(이하, 진흥법)이 2011년 7월에 공포되어 2012년 7월 22일부로 시행됨으로써 국내 김치산업 경쟁력 강화를 위한 법적 근거가 마련됨.**

○ 우리나라의 대표적인 전통식품인 김치의 품질향상과 김치문화의 계승·발전 등을 통하여 농어업인의 소득증대와 국가경제 발전에 이바지함을 목적으로 하는 법임.

○ 이에 따라 농림수산식품부장관은 5년마다 다음 내용들을 포함한 '김치산업진흥 종합계획'(이하, 종합계획)을 수립·시행하여야 함.

- 김치산업의 진흥에 관한 기본방향
- 김치산업 관련 기술의 개발 및 보급 등에 관한 사항
- 김치의 품질표준화 및 품질향상에 관한 사항
- 김치 및 김치재료의 안정적 수급에 관한 사항

- 김치 관련 전문인력 육성에 관한 사항
- 김치산업과 농어업의 연계 강화에 관한 사항
- 김치의 소비촉진 및 유통지원에 관한 사항 등

○ 이러한 내용들을 반영한 종합계획의 시행은 국내 김치산업의 경쟁력을 제고하고 국내외 김치 시장을 활성화하는 계기가 될 수 있을 것으로 기대됨.

□ 특히 본 연구의 취지에 비추어 주목할 사항은 '김치 및 김치재료의 안정적 수급에 관한 사항'과 '김치산업과 농어업의 연계 강화에 관한 사항'임.

○ 예를 들어 제7조 (농어업과의 연계 강화)에서는 '김치사업자가 김치재료의 안정적 확보를 위하여 공동구매, 계약재배 등 농어업과의 연계강화 사업을 추진할 경우 필요한 지원을 할 수 있다.'고 명기하고 있음.

○ '김치재료로 사용되는 농수산물의 안정적인 공급과 소비촉진을 위한 수급계획을 수립·추진할 수 있'는 근거 역시 동 조항에 명시되어 있음.

□ 또한 제19조에서는 '김치자조금[27]의 적립 지원' 사항을 규정하고 있어 김치 사업자 단체의 자발적인 김치 판로확대, 수급조절, 가격안정 등의 활동에 대한 지원 근거가 될 것으로 판단됨.

○ 동 조의 1항에 따르면 '사업자단체가 김치의 판로확대, 수급조절 및 가격안정을 도모하기 위하여 자조금을 조성·운영하는 경우에는 그 사업자단체에 「농수산물 유통 및 가격안정에 관한 법률」 제 54조에 따른 농산물가격안정기금에서 보조금을 지급' 할 수 있는 것으로 나타남.

○ 동 조항의 시행령 제11조에서 규정하고 있는 자조금 사업은 다음과 같음.
- 김치의 소비촉진을 위한 홍보사업
- 김치의 판로확대를 위한 시장개척사업
- 김치의 품질향상이나 자율적 수급조절 등을 위하여 자조금조성단체의 구성원에게 실시하는 교육사업
- 김치에 관한 유통정보의 제공, 자조금조성단체 구성원 간의 유통정보화 추진을 위한 사업
- 김치의 자율적 수급조절 및 가격안정 등을 위하여 필요한 사업
- 농어업과 연계강화를 위하여 필요한 사업

○ 이 중 진흥법 제7조에서도 언급되었던 '농어업과의 연계 강화'가 반복되고 있음에 주

27) 자조금 제도에 대한 상세한 설명과 국내외 자조금 조성. 활용 사례에 대하여는 '부록 4. 국내외 자조금 조성 및 활용 사례' 참조

목할 필요가 있음.

- 즉 앞서 검토한 내용과 연결하면, '농어업과 연계강화를 위하여 필요한 사업'이란 결국 **공동구매와 계약재배 등을 통하여 김치 재료로 사용되는 농수산물의 안정적인 공급과 소비촉진을 가져올 수 있는 사업**인 것으로 판단됨.

○ 이에 따라 올해부터 '김치 자조금 지원'이 시행된 바, 향후 김치 업체들의 적극적인 관심과 사업 참여가 요청된다고 하겠음.

<표 5-17> '김치 자조금 지원' 사업의 연도별 재정투입 계획

단위: 백만원

구 분	2009년까지	2010년	2011년	2012년	2013년 이후
합 계	-	-	-	600	1,200
국 고	-	-	-	300	600
자부담	-	-	-	300	600

자료: 2012 농림수산식품사업 시행지침, 농림수산식품부

2. 배추 수급 동향 및 기존 배추가격안정화 정책 검토

1) 배추 수급 동향

○ 2000년 이후 배추 단수는 한파, 고온, 집중호우 등의 기상 여건의 변화에 따라 진폭이 증가한 것으로 나타남. 2008~2011년 변이계수는 2004~2007, 2000~2003년에 비해 크게 높아진 것을 확인할 수 있음. 특히 고랭지 배추의 증가폭이 큰 것으로 나타남.

<표 5-18> 배추 작형별 단수 변이계수

	2000~2003	2004~2007	2008~2011
봄배추	0.10	0.03	0.10
고랭지 배추	0.02	0.01	0.15
가을배추	0.05	0.04	0.10
겨울배추	0.09	0.04	0.14

자료 : 2012농업전망

○ 배추의 생산량은 2000년대 재배면적 감소로 2000년 314만 톤에서 2010년 205만 톤으로 연평균 7% 감소함.

- 봄배추와 고랭지 배추의 생산량은 재배면적 감소로 2000년 이후 감소하는 추세이며, 가을배

추는 2~3년을 주기로 등락을 반복하고 있음. 겨울배추는 2000년대 중반 이후 감소하는 것으로 나타남.

<표 5-19> 배추 작형별 재배면적 및 생산량

단위: ha,천톤

구분		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
전체	면적	51,801	37,203	42,034	34,265	37,285	34,321	33,491	39,365
	생산량	3,149	2,325	2,749	2,217	2,585	2,529	2,050	3,062
봄배추	면적	20,405	14,365	14,393	10,335	11,061	9,551	2,050	3,062
	생산량	859	566	571	429	482	419	459	656
고랭지배추	면적	10,206	6,502	7,051	6,331	6,401	5,553	4,929	5,296
	생산량	385	254	281	253	247	211	137	174
가을배추	면적	16,413	11,001	14,367	12,178	14,693	14,462	13,540	17,326
	생산량	1,617	1,115	1,422	1,139	1,505	1,583	1,188	1,897
겨울배추	면적	4,777	5,336	6,223	5,441	5,130	4,755	5,221	4,621
	생산량	289	390	475	396	352	316	267	335

자료 : 2012농업전망

□ 한편 김치수율 70%를 반영할 시 2011년 한해 동안 중국산 배추는 355,006톤이 수입되었음. 이는 하루평균 918톤 수준이며, 매일 가락동에 반입되는 배추의 양과 비슷한 수준임.

<표 5-20> 김치 및 배추 수입실적

단위 : 톤

구 분	김치			배추		
	2010년	2011년	2012년	2010년	2011년	2012년
1~6월	82,608	119,776	108,038	144	4,436	2,012
7월	14,218	14,386	15,782	-	76	-
8월	13,885	20,415	15,465	23	932	62
9월	14,824	19,839	18,127	23	793	66
10월	24,039	19,260		11,487	16	
11월	23,138	19,571		1,682	25	
12월	20,223	16,830		206	47	
합계	192,935	230,077	157,412	13,565	6,325	

자료 : 관세청

□ 배추 수급의 중장기 전망은 다음과 같음. 우선 한·미와 한·EU FTA협상이 타결되기는 하나, 김치를 포함한 배추는 기본관세 품목인데다, 미국과 유럽에서의 수입이 거의 전무한 실정이므로, FTA에 큰 영향을 받지 않을 것으로 나타남.

○ 한국농촌경제연구원의 KREI-KASMO 모형 추정 결과, 배추 재배면적은 2022년

28,810ha 로 2012년 보다 12%감소, 생산량은 2012년 기준 9% 감소한 212만 7천 톤으로 전망됨.

○ 배추 수입량(김치 환산량 포함)은 2017년 57만 7천톤, 2022년 63만 1천톤으로 2012년 보다 각각 13%, 24% 증가할 것으로 보임.

○ 총 공급량은 2017년 273만 1천톤, 2022년 265만 4천 톤으로 2012년 보다 각각 1%, 4%감소할 전망이다. 배추 1인당 소비량은 2017년 53.4kg, 2022년 51.1kg으로 2012년 보다 각각 4%, 8% 감소가 전망됨.

○ 배추 자급률은 국내생산량의 감소와 더불어 수입량 증가로 인하여 2012년 83%에서 2017년 82%, 2022년 80%로 하락할 전망임.

○ 한국농촌경제연구원에 따르면, 2012년 가을배추 재배의향면적은 작년 출하기 가격이 낮아 작년보다 21%, 평년보다 4%감소한 13,639ha로 전망됨.

- 지역별로는 경기·강원 16%, 충청 21%, 호남 25%, 영남이 22% 감소하고, 주요 대체작물로는 콩, 옥수수, 무 등인 것으로 밝혀짐
- 평년 단수를 적용한 봄배추 추정 생산량은 136만 6천톤으로 재배면적과 단수가 크게 증가했던 작년보다 28%, 평년보다 4% 감소할 것으로 전망됨.

<표 5-21> 배추 수급 전망

구분	단위	2011	전망		
			2012	2017	2022
재배면적	ha	39,365	32,814	31,117	28,810
총공급량(A+B+C)	천톤	3,510	2,771	2,731	2,654
국내 생산량(B)	천톤	3,062	2,334	2,241	2,127
순 수입량(C=D-E))	천톤	448	437	490	527
수입량(D)	천톤	518	509	577	631
수출량(E)	천톤	70	72	87	104
1인당 소비량	kg	70.5	55.5	53.4	51.1
자급률	%	87.2	83	82.1	80.1

자료 : 2012 농업전망

2) 배추 소비 동향

□ 국내 생산 및 수입산 신선배추와 김치를 배추로 환산한 배추 전체 공급량은 2000년 310만 8천 톤이었으며, 2010년에는 244만톤이었음. 2011년에는 국내 생산량과 김치 수입량 증가로 2010년보다 100만톤 이상 늘어난 351만 톤으로 추정됨.

<표 5-22> 2011년 배추 형태별 연중 월별(1~10월) 구매 비중

단위 : %, 포기

구분		1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
신선	비중	19.8	17.7	24.6	28.0	30.4	26.7	24.9	27.2	34.7	32.0
배추	포기수	2.3	2.2	2.7	2.8	3.2	3.0	2.8	2.9	3.0	3.2
절임	비중	2.6	3.7	2.6	2.9	3.2	3.7	3.2	3.4	4.0	3.7
배추	포기수	3.1	2.6	3.4	2.5	2.8	2.7	3.7	3.2	3.9	3.4

주: 비중 : 조사한 총 가구 중 구입한 가구의 비중임
포기수 : 구매한 가구의 평균 구매량임
자료 : 2012 농업전망

<표 5-23> 김장철(11~12월) 배추김치 담근 경우 배추 구매량

단위 : 포기

11월	12월
24.7	25.6

자료 : 2012 농업전망

□ 농업관측센터 소비자 조사결과, 2011년 김장 김치를 직접 담근 배추 포기수(4인가족 기준)는 전년보다 0.9포기 증가한 25.6포기로 조사됨.

○ 9월과 10월의 구매 비중이 다른 시기보다 높은데 반해, 1월과 2월의 구매 비중은 적은 것으로 조사되었음. 또한 절임배추 구매가구 비중은 매월 5% 이하인 것으로 나타났음.

○ 김장철 이후 구입한 평균 배추 포기수는 2~4포기로 나타났으며, 절임배추가 신선배추에 비해 구매량이 다소 많은 것으로 밝혀짐.

3) 배추 생산량 및 재배면적 동향

□ 통계청의 2011년 김장배추 생산량 조사결과에 따르면, 2011년 배추 생산량은 전년보다 59.7% 증가하였음.

<표 5-24> 2010~2011 김장배추 생산량

	재 배 면 적			10a당 생산량			생 산 량		
	'10	'11	증감률	'10	'11	증감률	'10	'11	증감률
단위	천ha		%	kg		%	천톤		%
김장배추	13.5	17.3	28.0	8,773	10,948	24.8	1,188	1,897	59.7

자료 : 통계청, 2011년 김장배추 생산량 조사결과

○ 배추 생산량은 10년 1,188천톤에서 11년 1897천톤으로 증가하였음.

- 전년도 높은 배추가격에 따른 기대심리 등으로 재배면적이 크게 증가함.
- 이후 9월 배추 속이 차는 시에 적절한 강우와 따듯한 기온 등 기상여건이 좋아 포기당 중량도 전년에 비해 크게 증가하여 단위면적당(10a) 생산량이 24.8% 증가함.

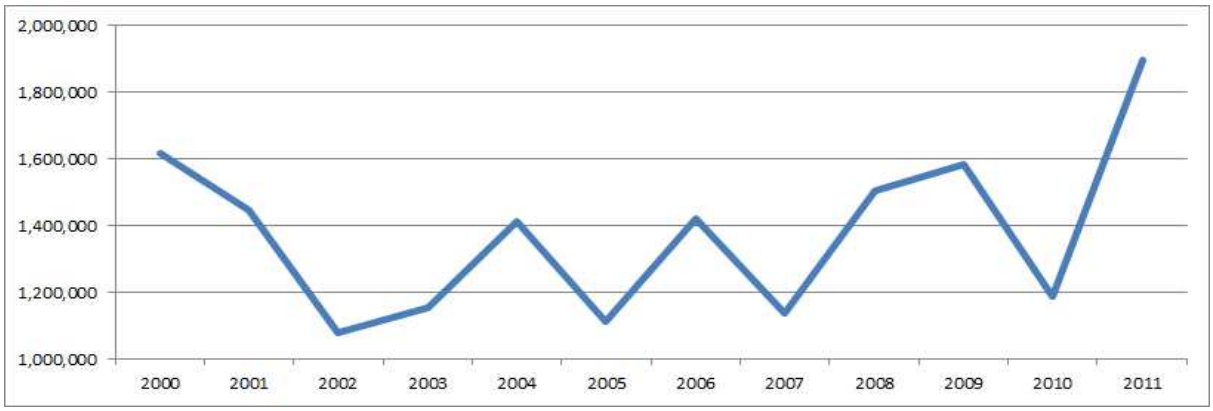
<표 5-25> 연도별 김장배추 생산량 및 재배면적 추이

구분	재배면적	10a당생산량	생산량
	ha	kg	톤
'00	16,413	9,849	1,616,515
'01	14,169	10,213	1,447,140
'02	11,293	9,557	1,079,219
'03	12,596	9,183	1,156,652
'04	13,858	10,212	1,415,161
'05	11,001	10,134	1,114,821
'06	14,368	9,896	1,421,858
'07	12,178	9,351	1,138,757
'08	14,693	10,241	1,504,639
'09	14,462	10,946	1,582,966
'10	13,540	8,773	1,187,840
'11	17,326	10,948	1,896,828

자료 : 통계청, 2011년 김장배추 생산량 조사결과

○ 김장배추의 재배면적은 2000년부터 약 13,000ha 수준을 유지하고 있었으나, 2010 배추파동 이후 17,000ha로 급증한 것을 확인 할 수 있음.
- 재배면적이 전년도 가격에 연동하여 증감하는 것에 반하여, 10a당 생산량은 2000년 이후 비슷한 수준을 유지하고 있음.

<그림 5-1> 연도별 김장배추 재배면적 추이



○ 김장배추의 생산량 및 재배면적은 전년 가격에 따라 연도별로 증감이 심하게 나타나는 경향이 있음. 특히 2011년은 2010년의 높은 가격에 따른 기대심리로 인하여 생산량이 급등한 경향이 있음.

4) 기존 배추가격안정화 관련 사업 검토

(1) 농협의 계약재배 사업

□ 정부는 1995년부터 수급안정 사업의 일환으로 계약재배를 실시해왔으며, 농협이 정부가 실시하는 사업의 실행 주체 역할을 담당하였음.

□ 그러나 배추는 산지유통인의 시장 참여율이 높아 계약재배 비중이 양파, 마늘 등에 비해 낮고, 생산자도 노동력 부족 등의 이유로 산지유통인과의 포전 거래를 선호해 온 실정임.

○ 2010년까지 농협의 배추 계약재배 비중은 6% 내외에 그쳤으며, 봄배추와 가을배추의 경우에는 5%를 넘지 못한 것으로 나타남.

- 고랭지배추는 주산지가 강원도 지역에 한정되어 있음은 물론, 오랜 계약재배 사업으로 인한 노하우가 어느 정도 축적되어 다른 작형에 비해 농협의 취급 비중이 높은 편인 것으로 판단됨.
- 그러나 이러한 고랭지배추를 제외하고는 가격 등락에 따른 산지유통인과의 포전거래 물량 변화에 연동하여 해마다 농협계약물량에 변화가 있었던 것으로 분석됨.

○ 다만 2010년 하반기의 이른바 '배추 파동' 이후, 정부의 강력한 정책적 의지와 함께 2011년에 농협 계약재배물량이 전년보다 2배 가량 늘어나 21만톤까지 확대된 것으로 나타남.

- 작형별로는 봄배추 계약재배 물량이 약 1만 9천 톤, 고랭지배추가 약 5만 6천 톤, 가을배추가 9만 톤, 겨울배추가 4만 2천 톤으로 확인됨.

<표 5-26> 작형별 농협 계약재배 물량 및 비중 변화 추이

단위 : 톤, %

구 분		2000	2005	2009	2010	2011
전 체	계약물량	7,920	153,150	155,389	103,032	207,293
	비중	0.3	6.6	6.1	5.0	6.8
봄배추	계약물량	164	19,850	5,781	7,174	18,976
	비중	0.0	3.5	1.4	1.6	2.9
고랭지배추	계약물량	6,465	52,675	33,336	37,881	56,453
	비중	1.7	20.7	15.8	27.8	32.5

구 분		2000	2005	2009	2010	2011
가을배추	계약물량	1,291	22,699	78,829	29,975	89,677
	비중	0.1	2.0	5.0	2.5	4.7
겨울배추	계약물량	-	57,927	37,443	28,002	42,187
	비중	-	14,.8	11.9	10.5	12.6

주: 비중은 생산량 대비 농협계약물량임.

자료: 통계청, 농협중앙회. "농업전망 2012"(한국농촌경제연구원)에서 재가공

□ 특히 계약재배 관련 전문성의 부족, 시장가격 하락 시 손실을 만회할 수 있는 안전장치 미비, 판로 확보 문제 등 사업 확대를 저해하는 요인이 상존하여 개선이 필요한 상황인 것으로 판단됨.

○ 강원도와 전라남도 일원의 몇 몇 농업을 제외하고는, 수급안정화사업의 주체인 일선 농협이 배추를 대상으로 생산자와 계약재배를 실시할 만큼의 전문성을 확보하고 있지 못한 곳이 다수임.

- 이에 따라 농협의 계약재배 시점보다 더 이른 시기에 계약하고, 농협이 제시하는 계약 금액보다 더 높은 금액을 제시하는 산지유통인과의 경쟁이 쉽지 않은 상황임.
- 게다가 대다수의 산지유통인은 생산자와 계약을 체결하는 시점부터 포전 관리, 재배 및 수확, 출하 등의 모든 작업을 담당하고 출하시기에 시장 가격변동에서 발생하는 위험을 일정하게 부담하므로 아직도 많은 농민들이 산지유통인과의 계약을 선호하는 경향이 강함.

○ 또한 농협이 계약재배를 실시할 경우 출하기에 시장가격이 하락할 시 가급적 경영비 수준은 보호하고 있으나, 경영비 수준보다 시장가격이 더 떨어지면 마땅한 손실 보장책이 없는 실정임.

- 시장 가격 상승 시 농가에 환원하지 않은 채 적립금으로 적립할 수 있는 금액에는 한계가 있으며, 시장 가격이 폭락할 경우 적립금이 단기간에 모두 소진될 가능성도 배제할 수 없음.
- 나아가 만일 손실 발생 시 책임 소재를 밝혀야하는 경우가 생긴다면, 담당직원이 책임감을 가지고 배추 계약재배를 적극적으로 실시하기에 어려운 구조라고 할 수 있음.

○ 최근 농협중앙회의 사업 참여로 다소 나아지긴 하였으나, 전문 노동력을 제공하는 작업단이 상대적으로 미비했던 점도 농협의 배추 계약재배 활성화에 오랜 걸림돌이 되어 왔음.

- 주지하다시피 배추 생산자는 대부분 고령화되어 있고 노동력이 부족한 상황이므로 출하기까지 포전을 관리할 수 있는 여력이 없음.
- 이런 상황에서 산지유통인은 보통 5~10인으로 구성된 농작업단을 운영하면서 포전관리, 수확 및 상차 작업 등의 영역에서 노동력을 제공하는 경우가 많으며, 노하우 역시 상당히 축적되어 있는 것으로 알려짐.

○ 판로 확보 문제도 최근 사정이 나아지긴 했으나 더욱 심도 있는 검토가 필요한 것으로 판단됨.

- 지금까지는 일선 농협이 도매시장 이외의 마땅한 판로를 찾지 못해 경매로 인한 가격변동의 위험성에 쉽게 노출되는 문제점이 있었음.
- 다행히 최근 농협중앙회의 적극적인 물량 확보[28]와 판매관리 강화로 인하여 계통판매 전략 공급 등 고정 거래선 확보 움직임이 활발해지고 있음.
- 그럼에도 김치제조업체, 학교급식, 대형유통업체, 외식업체 등 더욱 다양한 판매처를 확보하고 시장에서의 신뢰를 쌓아가는 일이 급선무일 것으로 판단됨[29].

□ 또한 가격지지 혹은 물가 안정 차원에서 나아가 공급자와 실수요자를 연결하는 수급 자체의 안정 기능도 더욱 강화할 필요가 있을 것으로 사료됨.

○ 일례로 2011년에 계약재배 물량을 늘림으로써 과잉 생산된 봄배추와 가을배추의 경우, 농협 계약재배물량에 한해 산지 폐기하여 가격지지정책을 실시한 바 있음.

- 이 경우 대량 수요처 등의 실수요자와 협의하여 같은 수준의 비용을 들여 수요를 충족시키는 방향이나 일정 기간 비축 후 시장 출하 등의 대책도 적극적으로 강구해봐야 할 것임.

○ 같은 해 고랭지배추의 경우, 반대로 평년 대비 생산량이 27%나 감소하였음에도 실제 가격은 13% 정도만 오르는 성과가 있었던 것으로 파악됨.

- 이 때 출하조절이 주요한 역할을 하였던 바, 연중 가격 및 물량 변동성에 대한 전망을 바탕으로 일시저장, 분산출하 등의 적극적인 출하조절이 필요할 것으로 판단됨.

(2) aT의 배추 상시 사전비축제

□ aT는 저장성이 있는 8개 농산물[30]을 성출하기에 수매 비축하여, 가격이 상승하는 시기에 방출함으로써 생산자 수익을 보전하고 소비지 가격안정을 도모하는 '정부 수매비축사업'을 추진하고 있는 주체임.

---

28) 한편으로 농협중앙회의 적극적인 사업 참여가 농가 수취가격을 높이고 산지 가격을 상향 안정화시키는 긍정적인 측면이 있음에도 불구하고, 장기적으로는 산지 유통의 큰 축을 차지하는 산지유통인들에게 큰 부담으로 작용할 가능성이 있음. 문제는 산지유통인들이 배추 사업에서 철수하면 우리 현실 상 농가가 배추 농사 자체를 안 짓게 되어 생산량이 줄어들 가능성이 있다는 것임. 따라서 농협중앙회와 산지유통인 등 산지 유통주체들은 경쟁 관계이면서도 산지의 안정성을 위하여 서로 협력할 수 있는 지혜를 모아야 할 시점인 것으로 판단됨.

29) 현재 배추 계약재배를 상대적으로 효과적으로 수행하고 있는 일부 일선 농협들의 공통된 특징으로 조합 내 계약재배와 판매 관련 전문 인력이 사업을 담당하고 있다는 점과 이들 조합의 판로가 이미 확보되어 있다는 사실을 들 수 있음. 이 경우 농가와의 계약가격 및 판매처와의 계약가격이 거의 사전에 고정되어 있어 계약으로부터의 손실 발생을 최소화하고 있음. 즉 계약재배로 인한 '손실'은 여러 대책 이전에 근본적으로 거래 주체 간의 신뢰 축적으로 헤쳐가야 할 문제인 것임.

30) 고추, 마늘, 양파, 땅콩, 콩, 사과, 배, 배추

○ 2010년 ‘배추파동’ 이후 aT에 채소류 수급안정사업 기능이 부여되었으며, 농협이 공급과잉 및 평시 수급안정 역할을 한다면, aT는 공급부족 시 수급 안정 역할을 담당하는 구조임[31].

□ 기본방향은 배추 가격 급등기 대응체계를 상시비축 위주로 전환하는 것임.

○ 계약재배, 긴급수입, 일시 수매비축 등으로는 단기적 가격상승 대응에 한계가 있다는 인식에 근거함.

○ 작기 전환기의 일시적 수급 불균형에 따른 단기 가격상승 대응 위주로 활용하며, 작기별 성출하기에 매입 후 가격 상승기에 공급하는 체계임.

- 예전에는 상황이 긴박해진 출하기에 포전을 보고 계약하는 구조였다면 지금은 사전에 산지유통법인 등과 공급 계약을 맺는 체계

<표 5-27> 상시 사전비축제의 기본운영체계

구 분	고랭지배추 출하전기	고랭지배추 출하후기	겨울배추 출하전기	겨울배추 출하후기
수매작형	봄(노지)배추	고랭지배추	가을배추	겨울배추
수매시기	6월	8월	12월	1～2월
비축방식	저장	저장+포전	저장	저장
공급시기	7～8월	9월	1～2월	3～4월

주: 겨울배추 출하전기는 위험빈도가 낮은 점을 감안, 수급상황에 따라 선택적으로 운영함.

○ 비축물량은 주의단계(가격상승률 50～75%) 선제적 관리에 필요한 연평균 20천톤 내외임.

○ 수매가격의 경우, 통상적인 이윤 또는 수수료가 보장되는 수준에서 정부가 사전에 제시하는 예고가격 방식을 원칙으로 하되, 작형에 따라 시가 방식도 병행함.

- 손실 전액을 국고로 보전하되 중장기적으로 aT 자체 사업화 방향

○ 수매는 복수의 공급자와 물량단위의 사전계약방식을 원칙으로 함.

○ 방출방식의 경우, 시가상승 시 도매 시장 위주 출하, 하락시 소비지 위주 출하를 원칙으로 함.

31) 2012년 올해까지 ‘긴급가격안정사업’ 계정으로 사용된 배추수급안정사업 예산은 2013년부터 농안기금 정규사업으로 추진될 예정임.

- 저장비축(창고 보관 후 출하)과 포전비축(노지수확 직출하) 병행

□ **이러한 상시 사전비축제는 배추 수급 및 가격 변동에 대한 대비 수준을 높이고 상시적인 모니터링에 기반한다는 점에서 큰 의의가 있음. 그러나 비축 물량을 늘리는 데 근본적인 경직성이 있어 '가격 견제' 기능에 비해 상대적으로 '수급 조절' 기능에는 한계가 있는 것으로 판단됨.**

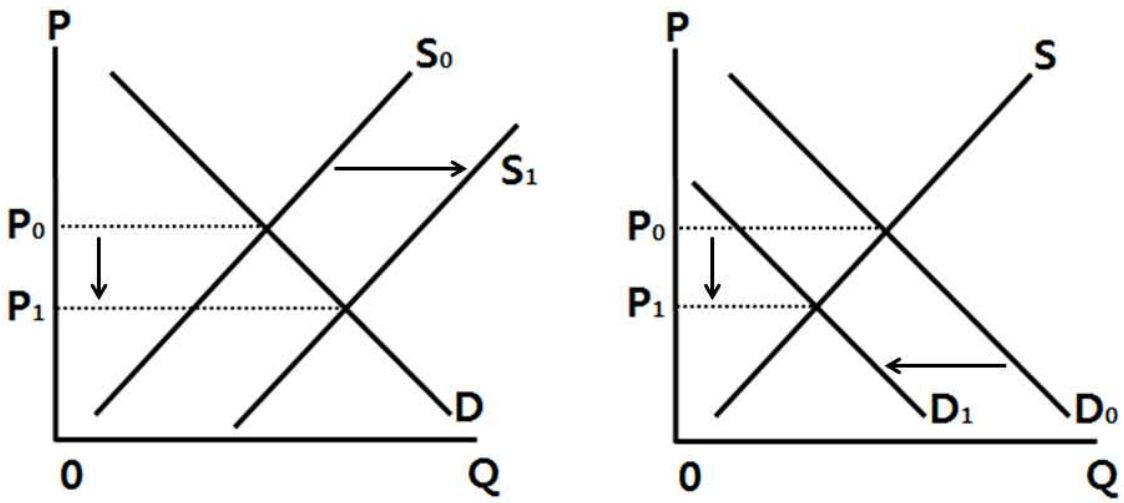
○ 손실이 농안기금에서 보전되므로 비축 물량 증가에 한계 존재

○ 현행 비축 물량이 가락동 도매시장 평시 상장 물량의 10% 내외 수준이고, 많을 때는 20% 내외 수준인 것으로 파악됨. 이 정도 물량으로 가격 안정에는 일부 기여할 수 있으나 수급조절까지는 어렵다는 것이 전문가들의 중론임.

○ 다만 '가격상승 시 도매시장 출하 원칙'에 대하여는 좀 더 심도 있는 검토가 필요할 것으로 사료됨.

- 이는 도매시장에 배추 공급량을 늘려 가격을 안정화시키겠다는 아이디어임(아래 그림의 좌측 그래프 참조)
- 그러나 김치업체 등 대량수요처에 배추를 공급하여도 도매시장으로 배추를 구하러 오는 수요가 줄면서 상대적으로 공급이 많아지는 효과로 인해 가격을 안정화시키는 효과를 기대할 수 있음(아래 그림의 우측 그래프 참조).
- 따라서 시범사업 등을 통하여 대량수요처에 배추를 공급하였을 경우의 가격 하락 효과를 검증해본 후, 하나의 시스템으로 정착시키는 방안을 검토할 필요가 있음.

<그림 5-2> 상시 비축 물량의 도매시장 수급조절 매커니즘



3. 김치업체의 배추 조달 모델(안)

1) 모델의 필요성

□ 김치업체의 경영 불안정성이 가중되고 있는 가운데 특히 배추, 무 등 원재료의 수급 불균형이 현장에서는 가장 큰 애로사항인 것으로 파악됨.

○ 김치 제조원가 중 원료비 비중은 평균 60%에 달함.

- 원료 가격의 변동이 김치 제조업체의 수익률에 직접 영향을 미치는 구조임.

□ 원료 중에서도 특히 김치의 대표적인 주재료인 배추의 경우, 매년 가격 등락폭이 크기 때문에 안정된 가격으로 충분한 물량을 확보하기가 매우 어려운 실정임.

○ 1987년 1월부터 2011년 12월까지 총 300개의 월별 시계열 가격 관측치를 이용하여 배추 가격의 변동성을 분석한 결과, 평균이 약 3,147원, 표준편차가 약 2,342원인 것으로 나타남.

- 최소값이 378원, 최대값은 16,519원으로 직감적으로도 가격 변동폭이 컸음을 알 수 있음.

<표 5-28> 배추 가격의 기초통계량

단위 : 원/10kg

	평균	표준편차	최소값	최대값	변이계수
N= 300	3266.13	2466.55	378.00	16519.00	0.75

자료 : 서울시농수산물공사

○ 다만 이러한 평균과 표준편차만으로는 배추 가격의 변동 수준이 어떤지를 논하기에 한계가 있음. 이에 변동성의 크기를 계측하기 위해 변이계수를 도출함.

- 변이계수는 변동성의 크기를 측정하는 지표로서, 그 값이 클수록 변동성이 크다는 것을 의미
- <표 5-28>에서 보듯, 배추의 변이계수는 0.75로 나타남.

○ 비교를 위해 배추 이외에도 몇 몇 주요 농산물의 변이계수를 도출해본 결과, 배추 가격의 변이계수가 가장 큰 것으로 확인됨[32].

32) 평균과 표준편차가 각기 다른 여러 작물들의 변이계수를 비교하면 변동성의 크기를 서열화할 수 있음. 예를 들어 A라는 농산물 가격의 표준편차가 B라는 농산물 가격의 표준편차보다 크더라도, A의 평균 역시 B보다 크다면 과연 어느 작물이 더 가격 변동폭이 큰 것인지 판단하기 곤란함. 그러나 변이계수는 표준편차를 평균으로 나눈 결과, 평균이 커서 표준편차가 커진 부분을 상쇄해주게 됨은 물론, 단위의 차이 등으로 인한 비교의 어려움 역시 해소해주므로 보다 정확한 가격 변동폭 비교에 유용함.

- 즉 배추가 다른 농산물들에 비해 가격 변동성이 큰 농산물임을 알 수 있음.

<표 5-29> 주요 농산물 가격의 기초 통계량

구 분	관측수(월별)	평균	표준편차	**변이계수**	최소값	최대값
대파	310	832.2	512.6	**0.62**	65	3,681
쪽파	177	2,151.8	1,058.7	**0.49**	443	7,022
양배추	190	4,191.2	2,283.1	**0.54**	1,406	15,229
오이	252	26,014.6	9,229.8	**0.35**	7,894	57,079
애호박	198	14,994.8	6,514.6	**0.43**	3,744	38,184
감자	190	20,017.8	8,117.9	**0.41**	8,359	48,418

○ 또한 배추는 기상여건, 작기별 배추가격 변화 등에 따라 단수 및 재배면적 변화폭이 크기 때문에 수급 및 가격 불안정성이 제일 큰 품목임.

□ 그러나 이러한 수급불안정성에도 불구하고 안정적인 계약재배 등으로 원료를 원활히 공급받는 업체는 소수에 불과한 것으로 파악됨.

○ 한 실태조사 자료에 따르면 계약재배를 하고 있는 업체는 전체 김치업체의 26%에 불과한 것으로 나타남.

○ 이러한 낮은 계약재배 비율은 크게 두 가지 이유에서 기인함. 첫째, 김치업체 중 영세한 규모가 많아 배추 사용량이 제한적이고, 이로 인해 산지로부터 한번에 대량으로 들여오는 것이 부담된다는 점이며, 둘째, 이러한 작은 업체들의 경우 담보, 채권 등과 관련된 자격요건으로 인해 대량거래에 필요한 자금을 쉽게 확보할 수 없기 때문임.

- 또한 규모가 된다 하더라도, 저장시설의 부족과 농가의 계약 미이행 등의 사유로 인해 계약재배를 선호하지 않는 경향이 있음.
- 이에 현실적인 대책으로 산지유통인이나 도매시장 등을 통해 주로 구입하고 있으나, 상시적인 가격변동이나 급변하는 작황에 유연히 대처하기 힘든 문제점이 있는 것임.

○ 물론 품질 좋은 배추를 안정적으로 공급받기 원하는 일부 규모화된 업체들의 경우 상대적으로 많은 비중을 계약재배로 조달하고 있는 것이 사실임.

- 이들 업체는 또한 배추가격이 안정된 시기에 향후의 수급 불안정을 대비하여 필요한 물량을 미리 확보·비축을 추진하는 경영 전략도 동시에 펼치고 있음.

○ 그러나 이처럼 계약재배를 하는 업체들 역시, 계약재배에 대한 인식이 아직 성숙하지 못한 국내 여건 상 실제 이행되는 비율을 높이기 위한 각고의 노력과 비용을 들이고 있어 배추 수급 불안정성에서 완전히 자유롭지는 못한 실정임.

□ **더욱이 앞서 살펴 본 농협과 aT 등의 '배추가격 안정화 정책'이 최근 산지의 배추 공급단가 상승을 초래하는 역설적인 측면이 있어 김치업체들의 경영난을 더욱 가중시키고 있는 실정임.**

□ **따라서 다양한 이유로 발생하는 배추의 수급과 가격불안정에 유연하게 대처하고 김치산업을 진흥시키기 위한 배추 조달 모델이 필요한 상황인 것으로 판단됨.**

○ 주지하다시피 김치산업진흥법이 시행되고 종합계획이 수립되기에 이르렀으나, 정작 김치업체의 원료수급이 안정되지 못한다면 이는 김치의 세계화나 수출 활성화 등 큰 목표를 논하기 이전에 김치산업의 가장 기초가 부실해지는 결과를 야기하게 될 것임.

2) 김치업체 배추 조달 모델의 기본 방향

□ **현재 김치업체들의 연합단체가 결성되어 있고, 김치산업진흥법 등에 자조금 등의 근거가 마련되어 있으므로, 김치업체 배추 조달 모델은 이러한 내외의 여건을 활용할 수 있는 방향으로 마련되어야 할 것임.**

○ 2012년 초 기존에 이원화되어 있던 세계김치협회와 한국김치협회의 통합으로 인해 '대만민국 김치협회'(이하, 김치협회)가 출범

○ 현재 법에 규정된 자조금 사업이 실행되고 있는데, 배추 조달 모델에 적극적으로 반영할 수 있는 방안이 필요

□ **배추 수요자인 김치 업체들의 취약한 부분과 배추 공급 측면의 문제점을 포괄적으로 극복할 수 있는 방향으로 조달 모델을 구축할 필요가 있음.**

○ 배추 공급 측면에서의 문제점은 앞서 수 차례 되풀이한 바, 김치업체들의 경우에도, 몇 개 업체를 제외하고는 규모가 작고 안정적인 구매선을 확보하지 못 해 원료 수급 상황에 능동적으로 대처하기 어려운 취약성이 있음.

- 긴급상황 시 물량 확보 및 구매 애로
- 평시 저온저장시설 임대에 애로 등

○ 따라서 '공동구매' 등을 통하여 김치업체들을 '원료 소비 주체'로서 포괄하여 비용 감소, 교섭력 증대 등 규모화의 이점을 취할 수 있도록 하는 방안이 필요함.

□ 산지에 대한 일정한 통제력이 있고 코디네이터 기능을 갖춘 안정적인 구매선을 우선 활용

○ 배추 계약재배를 안정적으로 지속하려면 일정한 산지 관리 역량이 필수적임.

○ 따라서 중장기적으로는 이러한 역량을 갖출 수 있도록 인력 육성 등에 힘쓰되, 단기적으로는 산지 관리와 출하까지 책임져 줄 수 있는 안정적인 구매선을 활용하는 것이 바람직할 것으로 판단됨.

□ 배추의 작형별 수급 및 가격 차이 등을 활용하여 저장·비축 후 방출하는 방식 등을 적극 활용하는 방향이 바람직할 것임.

○ 예컨대 배추는 작형별로 평균 가격과 변동성에 차이가 있음.
- 평균 가격은 보통 봄배추와 가을배추가 낮고, 고랭지배추와 월동배추의 경우에 높게 나타남.
- 다만 변동성의 경우는 봄배추와 가을배추가 다소 높게 나타남. 그렇더라도 기본적으로 가격이 낮은 상황에서의 변동성임에 유의할 필요가 있으며, 월별 결과의 차이도 함께 봐야 할 것임.

<표 5-30> 배추 작형별 평균가격 및 변동성 계측 결과 (1987~2012)

단위 : 원/10kg

구분	평균	표준편차	변이계수
봄	2922.5	2278.67	0.78
고랭지	3895.9	2719.19	0.69
가을	2751.6	2146.36	0.78
월동	3293.9	2447.46	0.74

자료 : 서울시농수산물공사

<표 5-31> 월별 배추 평균가격 및 변동성 계측 결과 (1987~2012))

단위 : 원/10kg

월	평균	표준편차	변이계수
1	2820.7	2444.90	0.87
2	2900.1	2244.82	0.77
3	3687.6	2620.60	0.71
4	3782.0	3029.08	0.80
5	2721.6	2017.50	0.74
6	2263.8	1224.95	0.54
7	3086.3	1759.90	0.57
8	4275.9	2313.50	0.54
9	4853.7	3384.46	0.70
10	3367.7	2918.35	0.87
11	2611.9	2040.43	0.78
12	2822.3	2008.27	0.71

자료 : 서울시농수산물공사

○ 1987년~2011년 간 자료를 바탕으로 해당 연도 최저가격을 기록한 월이 언제였는지를 분석한 결과, 6월과 10월의 가격이 연중 가장 낮은 경우가 많은 것으로 나타났으며, 11월 역시 자주 최저가격을 기록한 것으로 확인됨[33].

<표 5-32> 월별 배추 최저가격 빈도수

단위: 회

구 분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
~2000년	2	0	0	1	0	2	2	0	0	4	3	0
2001~2005	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1
2006~2111	0	1	0	0	1	2	1	0	0	0	1	0
합계	2	1	1	2	1	5	3	0	0	5	4	1

자료 : 서울시농수산물공사

○ 같은 자료를 바탕으로 기준을 약간 바꾸어, 해당 연도 최저 Top 3 가격을 기록한 월이 언제였는지를 분석한 결과, 6월과 11월이 각각 12회, 11회로 많게 나타남. 즉 이들 달의 가격이 그 해 가격 중 가장 낮거나 적어도 두 번째, 세 번째 정도 낮게 나타날 확률이 그만큼 높은 것으로 분석됨[34].

<표 5-33> 월별 배추 최저가격 Top 3 빈도수

단위: 회

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
~2000년	5	4	0	1	3	7	2	2	2	4	8	4
2001~2005	2	3	1	2	1	1	1	0	0	1	1	2
2006~2011	3	1	1	0	1	4	1	1	0	3	2	1
합계	10	8	2	3	5	12	4	3	2	8	11	7

자료 : 서울시농수산물공사

□ 마지막으로 동 모델은 기존 정부 사업을 활용할 수 있는 방향이어야 함은 물론, 모델의 성공적인 구축과 운영을 위해서는 농협과 aT 등의 역할 역시 필요할 것으로 판단됨.

○ 이런 점에서 특히 최근 농협을 중심으로 '노지채소수급안정사업' 제도 개선책이 논의되고 있는 사실을 주목할 필요가 있음.

- 현재 주요채소의 가격안정사업 중심으로 수행되고 있는 노지채소수급안정사업을 향후 '주요채소 가격안정사업'과 '생산기반유지사업'으로 구분하여 함께 추진하고자 하는 방향의 논의가 최근 이뤄지고 있음.

33) 최고가격의 경우 9월이 9회로 압도적으로 많은 것으로 나타남. 즉 연중 최고가격을 기록하는 월이 9월이 될 확률이 가장 큰 것임. 다음으로는 4월이 5회인 것으로 나타남.

34) 최고가격 기준 Top3를 기록한 달을 살펴보면, 8월과 9월 등 고랭지배추 출하 기간의 횟수가 각각 15회, 11회로 많게 나타남.

○ 생산기반유지사업의 경우, 산지농협이 공선출하조직을 육성하고 계약관리를 담당하는 한편, 농협중앙회가 통합마케팅을 실시하여 위탁물량을 전량판매하는 구조를 지향하고 있음.

- 이러한 '생산기반 유지사업'의 아이디어는 앞서 언급하였고 부록에서도 제시하고 있는 일본의 '계약채소 안정공급제도'와 일견 유사한 면이 있음.
- 무엇보다 원료조달시스템의 안정은 생산 안정에서 출발해야한다는 점에서, 본 사업이 시행된다면 김치업체의 원료조달 체계에도 적잖은 도움이 될 것으로 사료됨.

○ 이러한 생산기반유지사업의 경우 확실한 대량수요처가 있다면 더욱 안정적으로 활성화될 수 있으므로 김치 업체들의 관심 및 산지·산지농협·농협중앙회 등과의 협의가 필요할 것으로 판단됨.

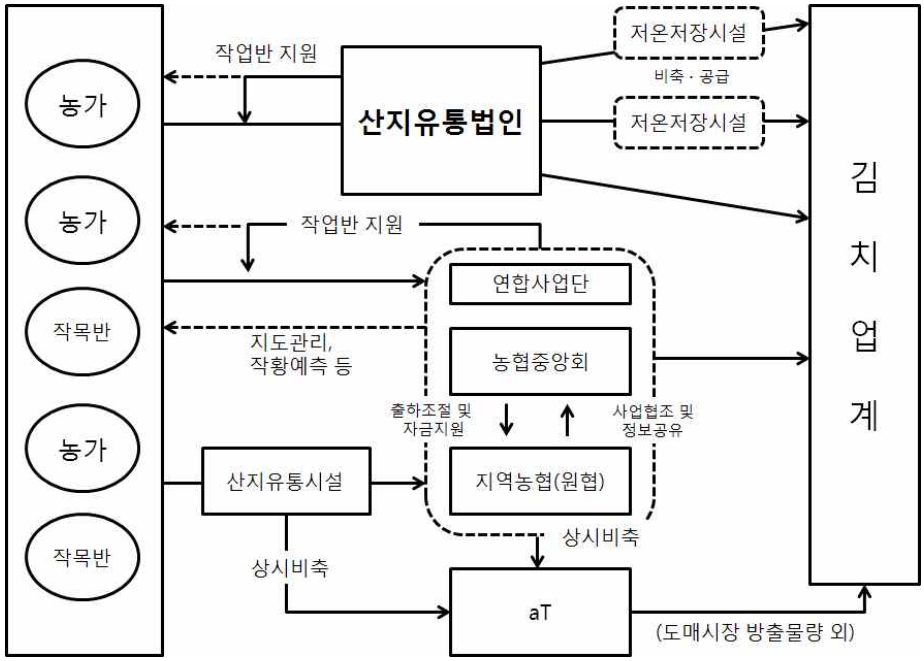
○ 또한 현재 2013년부터 농협을 사업시행주체로 하여 시행 검토 중인 것으로 알려진 '무·배추 주산지 출하조절 시설 지원' 사업[35] 역시 김치 업체들의 배추 공동구매 및 출하조절과 연계할 수 있을 것으로 판단됨.

3) 김치업체 배추 조달 모델(안)

□ **<그림 5-3>에서 보듯, 김치업체 배추 조달 모델(안)은 김치업체가 김치협회 등의 주도로 공동구매 형태로 산지유통법인 등과 계약 거래를 실시하는 시스템을 기본으로 하여, 배추 작형별 수급 및 가격 차이 등을 활용한 비축·공급 이슈, 농협 및 aT 등으로부터의 조달 경로 등이 결합된 형태를 지님.**

35) 이는 배추와 무 주산지 거점 APC 3개소에 저온저장시설, 가공시설 등을 지원하여 출하를 조절하기 위한 목적을 지닌 사업으로 농림수산식품부 원예사업과에서 현재 검토 중에 있는 것으로 알려짐. 사업의 개요는 '부록 5'를 참조

<그림 5-3> 김치업체의 배추 조달 모델(안)



○ 공동구매 참가업체가 배추 공동구매 및 비축사업에 참여하여 원료구매·저장시설 임대 단가 인하 등 규모의 경제 혜택을 누리도록 유도함.

- 저장시설 임대와 관련된 제반 비용(P-box, 팔레트 비용 등 포함)에 자조금 활용

○ 다만 배추가격이 급등하는 등 김치업체 경영난이 예상되는 경우에는 자조금 등을 적절히 활용하여 상황에 대처할 필요가 있음.

- 예를 들어 앞서 '백합' 자조금의 경우 산지폐기에 자조금을 활용하고 있음.
- 물론 이를 그대로 적용하면 김치업체들 간 자율적인 생산조절 활동이 될 것임.
- 그러나 백합과 달리 김치업체들의 생산이 줄어든다고 해서 포장김치의 가격이 안정화되는 효과는 크지 않을 것으로 판단됨. 김치는 가공식품인데다가, 가정에서 직접 김치를 담가 먹는 선택지와도 경우에 따라 경합해야 하기 때문임.
- 따라서 김치 생산조절보다는, 산지와의 교섭을 통해 가격이 오른 부분의 일정액을 보전해주는 방식이 바람직할 것으로 판단됨. 예컨대 20~30% 정도의 시세 인상(인하)분까지는 계약가격에 의한 이행을 원칙으로 하되, 이를 초과하는 변동에 있어서는 초과분의 50%를 보전하는 등의 방식이 가능함[36].

36) 아래 표는 1987년~2011년 간의 자료를 바탕으로 월별.작형별로 배추의 가격지수(연평균 가격 대비 해당 월의 가격)을 구한 것임. 이러한 데이터에 기초하여 일반적으로 어느 달의 가격이 연평균 가격보다 낮은지(높은지), 어느 달의 변동성이 연평균 가격에 비해 20~30%보다 낮은지(높은지)를 파악할 수 있음. 앞서 살펴본 작형별 차이와 유사하게 여기서도 6월이나 11월 등의 가격이 연평균 가격보다 낮게 나오며, 음영 처리된 달이 연평균 가격보다 30% 이상 높거나 낮았던 달로서 이 달에 물량을 공급받는 계약이 성립되었을 시 향후 계약 재조정 가능성이 큰 달이라고 볼 수 있음.

○ 농협의 경우 산지 계약재배 관행의 바람직한 정착을 유도하는 차원에서 김치 업계의 공동구매선으로 일부 역할 해주는 것이 필요할 것으로 판단됨.

- '생산기반유지사업'이 시행된다면 이에 참여하는 산지 및 산지농협과의 링크가 필요함.
- 또한 앞서 Ⅳ장에서 살펴 본 배추 조달 모델도 응용될 수 있음.

○ aT 역시 본 장의 2절에서 언급한 바와 같이 도매시장 방출 외 물량을 김치업계에 공급하여 역으로 도매시장의 안정을 기하는 방안을 추진할 필요가 있을 것임.

<표> 작형별 가격지수

	봄				고랭지					가을				월동		
년/월	4월	5월	6월	평균	7월	8월	9월	10월	평균	11월	12월	1월	평균	2월	3월	평균
2001	84	66	174	108.0	153	203	125	51	126.3	54	74	75	67.7	57	85	69.9
2002	35	65	73	57.7	75	170	215	188	191.0	101	156	50	102.3	40	32	58.1
2003	143	97	44	94.7	81	83	92	120	98.3	87	48	118	84.3	119	170	124.4
2004	93	67	79	79.7	171	254	163	67	161.3	58	49	56	54.3	57	86	65.8
2005	45	48	57	50.0	99	111	179	212	167.3	132	146	49	109.0	59	62	76.7
2006	124	83	54	87.0	70	181	184	58	141.0	60	70	85	71.7	102	131	101.6
2007	67	55	79	67.0	113	113	182	170	155.0	159	114	49	107.3	45	54	68.8
2008	138	88	80	102.0	74	136	102	79	105.7	87	84	111	94.0	103	119	105.3
2009	228	176	70	158.0	77	117	107	60	94.7	58	63	62	61.0	69	113	81.0
2010	137	89	53	93.0	83	71	177	139	129.0	94	107	53	84.7	82	116	94.2
2011	95	34	36	55.0	92	158	105	72	111.7	43	40	207	96.7	159	159	138.2
평균	108.1	78.9	72.6	86.55	98.9	145.2	148.3	110.5	125	84.8	86.5	83.2	84.8	81.1	102.5	102.5
100이하 횟수	6회 (54.5)	10회 (90.9)	10회 (90.9)	8회 (72.7)	8회 (72.7)	2회 (18.2)	1회 (9.1)	6회 (54.5)	2회 (18.1)	8회 (81.8)	7회 (72.7)	8회 (81.8)	8회 (81.8)	7회 (71.1)	5회 (54.5)	7회 (71.7)
100이상 횟수	5 (54.5)	1 (9.1)	1 (9.1)	3 (27.3)	3 (27.3)	9 (81.8)	10 (90.9)	5 (45.5)	9 (81.8)	3 (27.3)	4 (36.4)	3 (27.3)	3 (27.3)	4 (36.4)	6 (54.5)	4 (36.4)

부록 1. 일본의 계약채소 안정공급 제도

□ **동 제도는 일본이 식품가공 및 대형소매업체 수요 등에 대응한 국내 산지 육성을 위해 2002년부터 시행하고 있으며, 계약재배 시의 다양한 리스크를 경감하기 위한 생산자 지원책이 골자를 이룸.**

○ 정책의 내용은 크게 **수량확보, 가격하락 대응, 출하조정** 측면으로 나눌 수 있음.

○ 예를 들어 수확량이 예상보다 부족한 경우, 시장이나 주변산지에서 동종의 채소를 구입하여 거래처에 공급하기 위한 비용이 발생함. 이에 대해 구입가격과 계약가격 차액의 90%를 생산자에게 보전해주는 방식임. 또한 생산량이 예상보다 많으면 산지 폐기나 비축 등에 소요되는 비용 일부를 지원함.

- 사업비 부담은 생산자 25%, 지방자치단체 25%, 국가 50%
- 품목별 수급안정기금 조성 및 재원 활용

○ 특히 일본 정부는 양배추, 배추(가을 및 겨울 작기), 무(가을 및 겨울 작기), 양파를 4대 중요채소로 지정하여 동 제도 등을 활용한 수급대책을 운용하고 있음.

- 정책의 기본 방향은 인위적인 가격 조정보다는 적정 생산량 유지 및 달성임. 즉 가격에 치중하면 농민들의 불안감을 고조시켜 안정적인 물량 확보가 어려울 수 있지만, 재배면적 확보를 통한 수급안정은 농민들의 재배의욕을 고취시킬 수 있다는 아이디어임.
- 이는 구체적으로 생산기반 확충을 위한 구조개혁과 농협에 의한 계약재배 비율 확대를 통해 생산량에 따른 수급조절 시스템을 마련하는 정책으로 이어지고 있음.
- 최근 제도가 정착하고 정부와 농협이 생산자의 신뢰를 얻기 시작하면서, 현재 일본 채소 농가의 70%~80%에 이르는 농가가 참여하고 있는 것으로 파악됨.

□ **실상 식품기업의 원료조달시스템이 안정되려면 조달할 원료의 생산 안정이 선결과제라고 할 수 있음. 결국 현재의 유통 불안정성이 상당 부분 생산의 불안정성에 기인하는 측면이 있는 만큼, 일본의 계약채소 안정공급 제도가 우리에게 가볍지 않은 시사점을 줄 수 있을 것으로 판단함.**

부록 2. 육계 계열화 사육계약 표준약관

표준약관 제10067호

육계 계열주체인 (이하 "갑"이라 한다)와 육계 계열농가인 (이하 "을"이라 한다)간에 다음과 같이 육계 계열화 사육 계약을 체결한다.

제1조 (목적)

"갑"과 "을"은 계열화사업 동반자 입장에서 신뢰를 바탕으로 생산성 향상을 도모하여 원가를 절감시키고, 위생적인 고품질 닭고기를 생산 · 유통시킴으로써 계약당사자의 이익 증대는 물론 안정적인 육계사업 발전과 국민보건증진에 이바지함을 목적으로 한다.

제2조 (권리와 의무)

① "갑"은 "을"이 육계를 사육하는데 필요한 병아리, 사료 등 자재를 "을"이 지정하는 장소까지 원활하게 공급하여야 하며, 품질을 인증할 수 있는 자료를 항시 비치하여 "을"의 요구가 있을 때 이를 제시할 수 있어야 한다.

② "을"은 "갑"이 "을"에게 공급한 자재를 임의로 처분하거나 훼손하여서는 아니 되고 선량한 관리자로서의 주의의무를 다하여야 한다.

③ "을"은 육계사육에 필요한 일체의 시설과 도구를 위생적이고 양호한 상태로 유지하고 "갑"으로부터 사육에 필요한 자재를 공급받아 사육자로서의 책임과 의무를 다하여야 한다.

④ "을"은 "갑"과 계약 생산한 생산물(육계) 전량을 "갑"에게 출하하여야 하며, "갑"은 "을"에게 붙임 기준에 의거 사육경비를 지급하여야 한다.

⑤ "을"은 "갑"과의 계약기간동안 "갑"이외의 제3인과 육계 사육에 관한 계약을 할 수 없으며 "갑"으로부터 공급받은 자재는 "갑"의 육계사육 이외에 다른 목적으로 사용할 수 없다.

제3조 (사양관리)

① "갑"은 사양 및 질병관리 전문지도요원을 확보하고, 정기적으로 "을"의 농장을 방문하고 새로운 정보제공과 기술 및 경영관리를 지도하여야 하며, 사양관리프로그램을 지속적으로 개발하여 "을"에게 수시로 제공하여야 한다.

② "갑"이 "을"의 농장을 방문할 때에는 방역상 필요한 조치를 취해야 하며, "갑"은 "을"의 방역상 필요한 요구에 대하여 반드시 응하여야 한다.

③ "을"은 "갑"이 제공하는 사양관리기록부를 성실하게 작성하여 육계출하 시마다 "갑"에게 제출하여야 하며, 사육중인 육계가 질병 등 이상 징후를 보일 경우 지체 없이 "갑"에게 통보하여 필요한 조치를 취하도록 하여야 한다.

④ "갑"은 천재지변, 법정전염병, 출하일정변경 등의 긴급한 사항이 발생할 경우 신속하게 필요한

조치를 취한 후 지체 없이 “을”에게 통보하여 대비하도록 한다.

제4조 (계약기간)
① 계열농가로서 계약기간은 계약일부터 1년으로 한다.
② “갑”과 “을”은 **계약기간 만료 1개월 전까지 해약을 위한 서면통보를 하여야 한다.** 다만, “갑” 또는 “을”이 계약종료의 의사 표시가 없을 경우 1년 단위로 자동 연장되는 것으로 간주한다.

제5조 (계사 기본 사육시설 기준)
“을”은 관련법령 또는 고시가 정하는 수준의 사육시설을 유지해야 한다.

제6조 (사육수수 및 회전수)
① 사육수수는 현재의 시설로서 1회 입식시에 수를 기준으로 하되, 사육환경이나 계절에 따라서 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 입추수수를 조절한다.
② 사육수수를 변경하고자 할 때는 사전에 “갑”과 “을”이 협의하여 결정한다.
③ 연간 사육 회전수는 4~6회전의 범위내에서 “갑”과 “을”이 협의하여 결정한 기준으로 하되, 국내 닭고기 수급 상황에 따라서 “갑”과 “을”이 협의하여 변경할 수 있다.

제7조 (자재의 공급과 품질)
① “갑”은 건강상태가 양호한 병아리를 “을”에게 공급하여야 한다.
② 병아리 운송 시 송장에는 병아리의 품종, 병아리를 생산한 부화장, 해당종란을 생산한 종계장 및 종계의 주령을 명시하여야 한다.
③ “을”은 “갑”이 공급한 사료의 품질 상태 및 중량을 확인한 후 인수증을 사료공급업체에게 송부하고 “갑”에게 그 내역을 통보하여야 한다.
④ “갑”은 병아리 사육에 필요한 약품, 연료 등 자재를 붙임의 기준에 의하여 “을”에게 사육경비를 정산 후 현금으로 지급하여야 한다. “갑”과 “을”이 협의하여 이를 현물로 공급할 수 있다.
⑤ “갑”과 “을”은 매년 1회 이상 물가 상승, 원자재 수급상황 및 경영성과 등을 고려하여 사육 경비를 합의하여 결정하고 이를 부칙에 명시할 수 있다.
⑥ “갑”과 “을”이 합의하여 사육환경의 변화에 따라 사육경비의 항목을 신설하거나 삭제할 수 있다.

제8조 (병아리 입추)
① “을”은 육계 출하 후 계사 내외부 보수 및 물청소와 철저한 소독을 실시하여 각종 유해세균 번식을 차단하여야 하며, 빠른 기간 내에 입추준비를 완료하고 이를 “갑”에게 통보하여야 한다.
② 입추일은 “갑”과 “을”이 협의하여 결정하되 “을”이 제1항의 사항을 이행하지 아니할 때 “갑”은 “을”이 이를 시정 또는 조치할 때까지 병아리 입추를 유보시키고, 계획된 입추를 변경할 수 있다.
③ “갑”이 공급하는 병아리가 “을”의 농장에 도착하면 “을”은 지체 없이 병아리의 수량(덤 3% 포함) 및 품질상태를 확인하고 인수증을 “갑”에게 송부하여야 하며, “을”이 확인한 이후의 부족한 병아리 수량에 대해서는 이의를 제기할 수 없다.
④ 입추 후 병아리 품질 불량으로 판단되는 폐사가 발생하면 “을”은 이를 즉시 “갑”에게 통보하여야 하며, 입추 후 7일 이내에 폐사 원인이 병아리 품질 불량으로 확인되면 입추 일로부터 7일

이전까지는 덤(3%)을 초과한 폐사수량을 입추수수에서 차감한다. 7일 이후에 발생한 폐사가 불량 병아리 입추로 인한 경우에는 “갑”이 이를 보상하나 폐사의 원인에 대해서 이견이 존재하는 경우 전문기관의 진단을 통해 보상여부와 그 범위는 분쟁기관을 통해 상호 협의한다.
⑤ 폐사 원인이 병아리 품질 불량 때문인지의 여부에 대해서는 “갑”의 동의가 있어야 한다. 다만 이에 대한 분쟁이 있을 경우 쌍방이 인정하는 정밀진단기관의 정밀진단결과를 적용하되 진단을 위한 소요비용은 쌍방이 똑같이 부담한다.
⑥ 병아리의 질병 감염 여부를 판단하기 위한 전문기관은 “갑”과 “을”이 합의하여 지정할 수 있다.
⑦ 단, 폐사 공제를 목적으로 “을”이 고의로 폐사수수를 실제보다 그 이상으로 보고했다고 인정될 경우 “갑”은 본 계약서 1, 2조에 의거 그 귀책사유를 무시한다.

제9조 (사양 및 기록관리)
① 계약사육 기간 중 “을”은 “갑”의 육계만을 사육하여야 하며, “갑”이 제공하는 사양관리 프로그램을 준수하여야 한다.
② “갑”은 “을”의 사양관리를 지도하고, “을”은 육계사육 도중 이상이 발견될 경우 즉시 “갑”에게 통보하여야 한다.

제10조 (방역 및 위생관리)
① “갑”은 농가별 사육환경이나 지역특성을 고려한 효율적인 방역프로그램을 지속적으로 개발하여 “을”에게 제시하고, 백신접종 등 방역지도를 하여야 하며 “을”은 그 방역 프로그램을 철저하게 준수하여야 한다.
② “을”의 농장입구에는 소독시설을 설치하여 각종 차량과 외부인의 진입시 철저한 소독을 실시하여야 하며, 불필요한 차량 및 외부인 출입을 금지시키고, 불필요하게 계사내부를 개방하지 않는다.
③ “을”이 사육하여 “갑”에게 출하한 육계에 항생제 및 항균물질 등의 잔류가 발생되지 않도록 육계에 약품을 투여해서는 안된다. 다만, 질병치료 등 특별한 경우에는 반드시 “갑”의 감독에 따라야 한다.
④ “갑”과 상의 없이 “을”이 사용한 항생 및 항균잔류물질이 검출되어 문제가 발생되었을 경우 “을”은 이에 대한 책임을 진다.

제11조 (폐사 및 사고 처리)
폐사 및 사고처리에 관한 사항은 부칙으로 정한다.

제12조 (육계 출하)
① 출하 예정일은 “갑”과 “을”이 협의하여 잠정 결정하고, 최종 출하일은 “갑”이 결정하여 “을”에게 통보한다. 다만, 육계의 성장속도 및 “갑” 또는 “을”의 부득이한 사정에 따라 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 조정할 수 있다.
② 출하중량은 평균체중을 협의하여 결정하고 “갑”의 필요에 따라서 출하 평균체중을 조정할 수 있으며, 천재지변이나 질병으로 인한 사고가 우려될 시에는 “갑” 의 판단 하에 출하체중 범위에 관계없이 출하 할 수 있다.
③ “을”은 수시로 중량을 측정하여 “갑”에게 통보하여야 하고, 출하 시 중량측정은 “을”의 책임하

에 시행하여야 하며, 출하 평균중량이 통보된 중량 대비 ±50g 이상 오차가 발생할 때에는 "갑"은 출하작업을 중단시킬 수 있다. 이 경우 출하차량 회차 시 "갑"은 "을"에게 회차 비용 보상을 요구할 수 있으며, 붙임의 기준에 따른 사료요구율과 육성율에 대한 보상 및 생산지수 등에 대한 성과급을 지급하지 아니한다.
④ "을"은 사료낭비를 막고, 도계 시 발생하는 폐기물 발생량을 줄이며, 도계 과정 중 세균 오염 방지를 위하여 출하차량에 육계를 상차하기 시작할 시점 4시간 전에는 사료급여를 중단 한다. 이를 어김으로써 발생하는 손실은 "을"의 부담으로 한다.
⑤ "을"이 사육 불량으로 이상이 있는 육계를 출하시킴으로써 도계 후 계육에 흉부 수종이나 심한 손상 등(이하 등외품이라 한다)이 확인되어 판매가 불가능한 경우에는 "갑"은 "을"에게 이 사실을 통보하고 피해가 발생된 닭의 수에 출하시의 평균체중을 적용한 금액을 사육경비에서 공제할 수 있다. 다만 등외품 판정에 대하여 이의제기할 수 있다. 이때, 전문기관의 진단 또는 분쟁조정기관을 통해 해결할 수 있다.

제13조 (상차 및 운송)
① 육계 출하시 운송은 "갑"의 책임으로 하며, "을"은 사육농장까지 차량 진입에 지장이 없도록 진입로를 정비하여야 한다. 진입로 정비 불량으로 인하여 발생되는 손해는 "을"의 부담으로 한다.
② 육계의 상차는 "갑"의 비용으로 하되 상차과정에서 발생한 육계의 훼손에 대한 책임은 당사자간 합의를 통해 결정한다. 출하 시 "을"은 농장에서 빠른 시간 내에 상차가 완료될 수 있도록 현장에서 감독하여야 한다.
③ "을"의 사육불량으로 이상이 있는 계군을 출하시켰을 때 도계 후 계육에 흉부 수종이 있거나 심한 도체손상 등으로 상품가치가 없어 판매가 불가능한 경우에는 "갑"은 "을"에게 이 사실을 통보하고, 발생된 수수에 출하시의 평균체중을 적용한 중량을 공제할 수 있으며 계군 출하 후 도계 이전에 발생한 사계는 인정하지 않는다.
④ "을"이 "갑"과 계약된 상차반을 이용하여 출하 작업을 하였을 때는 "갑"은 사육경비 정산시 상차비를 선공제후 사육경비를 지급한다

제14조 (출하중량 계근 및 출하수수)
① 출하 시 계근은 "갑"의 계근 시설을 이용하여 "갑"의 부담으로 함을 원칙으로 하되, "을"의 요구에 의하여 농장 인근 공인계량시설을 이용할 수 있으며, 이 경우 계근 비용은 "을"이 부담한다.
② "을"의 요구에 의하여 공인계량시설을 이용할 경우에는 "갑"의 계근 시설에서도 중량을 측정하여 "갑"과 "을"이 측정한 중량의 평균치를 출하중량으로 결정할 수 있으며 오차가 클 경우에는 "갑"과 "을"이 상호 협의하여 이를 조정할 수 있다.
③ 출하수수는 농장에서 상차 시 확인된 수수로 한다.

제15조 (기준 육성율 등)
기준육성률, 기준 사료요구율 산정방식 및 구체적인 평가방식 및 사육경비 지급방식은 부칙으로 정한다.

제16조 (사육경비 지급)
① "갑"은 최종 출하일로부터 25영업일 이내에 사육경비를 정산하여 "을"의 계좌로 입금하여야 한다. 25영업일이 경과할 경우에는 그 초과기간에 대하여 법령이 정하는 이율에 따른 이자를 가산

하여 지급하여야 한다.
② “을”은 “갑”이 별도로 제공하는 사양기록일지 등을 작성하여 출하 후 3일 이내에 반드시 “갑”에게 제출하여야 하며, 이를 성실하게 작성하지 않았거나 제출하지 않았을 경우 기록일지 작성 제출 시까지 사육경비정산 및 지급을 보류할 수 있다.

제17조 (원자재의 임의 처분금지)
① “을”은 “갑”이 공급한 사료, 병아리 등 생산자재와 이를 사용하여 사육한 육계를 타 목적으로 사용하거나 판매할 수 없다.
② “을”이 제 1 항을 위반하였을 경우 “을”은 민사 및 형사상의 책임을 지며, 이와 관련한 “갑”의 손실에 대하여 “을”은 사고발생 확인일 기준 육계가격(대한양계협회 발표자료 적용)의 2배를 “갑”에게 배상하여야 한다.

제18조 (기한이익상실)
① 다음 각호에 해당하는 사유가 발생한 경우 계약기간 중이라도 “을”은 기한의 이익을 상실 하고 “갑”에 대한 채무 잔액을 일시에 현금으로 상환하여야 한다.
1. “을”이 본 계약서상의 각 조항을 고의로 위반하였을 경우
2. “을”이 압류, 가압류, 가처분, 경매, 강제집행. 체납처분 등의 처분을 받았을 경우

② 이 때 “갑”은 “을”의 동의없이 “을”의 농장에 진입하여 계사시설물을 이용, 출하작업을 할 수 있는 권리를 가지며 “을”은 “갑”의 정당한 권리행사에 이의를 제기할 수 없다.

제19조 (계약 위반에 대한 조치)
“을”이 “갑”과 사전 협의 없이 타 병아리를 임의로 입추 하거나 “갑”의 병아리 입추를 정당한 사유 없이 거부하는 경우에 이 계약은 자동 해지되고, “을”은 1회전 입추 계약수수에 해당하는 병아리 대금의 2배를 “갑”에게 배상하여야 한다. 이때 병아리 가격은 수당 ( )원을 기준으로 한다.

제20조 (담보 등)
① “갑”과 “을”은 계약에 상응하는 담보를 제공할 수 있다. 담보물이 부족할 경우에는 연대보증인 입보나 은행의 지급보증, 보증보험사의 보증, 또는 농림수산업자 신용보증기금의 보증, 신용보증사의 보증 등으로 대신할 수 있으며 연대보증인의 자격은 “갑”이 정한 기준에 따른다.
② 계약서 작성시 “갑”과 “을”은 선지급된 현물의 소유권 유보를 위해 제12조 출하시 까지(“갑”에게 전량출하 시) 효력 있는 양도담보계약서를 체결할 수 있다.

제21조 (비용의 부담)
다음 각 호의 해당 당사자의 부담으로 한다.
1. “을”과 “을”의 연대보증인 또는 물상보증인에 대한 “갑”의 채권, 담보권 등의 권리행사 보전에 관한 비용
2. 담보목적물의 조사, 추심, 처분에 관한 비용
3. 담보권의 설정, 변경, 말소의 등기등록에 관한 비용
4. 채무이행 지체에 따른 독촉 및 통지 비용

제22조 (계약의 해지)

① 다음 각 호에 해당하는 경우 “갑”과 “을”은 14일전 최고후 계약을 해지할 수 있다.

1. “을”의 사양관리 부실 또는 태만으로 인하여 2회 이상 연속하여 사육성적이 극히 불량한 경우
2. “갑” 또는 “을”이 계약 이행 사항을 위반하였을 경우

② “갑”과 “을”은 상호 합의하에 이 계약을 해지할 수 있다.

③ “을”은 “갑”이 공급하는 병아리가 2회 이상 불량으로 인하여 계약 이행이 어렵다고 판단될 경우 “을”은 “갑”에게 해약을 통보할 수 있다.

제23조 (관할법원)

“이 약관의 해석과 이에 근거한 계약에 관련된 법적 분쟁이 발생할 경우 소송은 민사소송법상의 관할법원에 제기합니다. 단, 회사와 고객이 관할법원에 대해 약정할 경우에는 그에 따른다.

제24조 (조문의 해석)

이 계약에 명시되지 않은 사항이나 문구의 해석이 모호한 경우에 대해서는 “갑”과 “을”이 상호 합의하여 처리하되 관계법령 및 상관례에 준한다.

제25조 (닭고기 등급제)

본 계약에 불구하고 닭고기 품질등급제가 시행되면 동 규정에 따라 별도의 기준을 정하고 이에 따른다.

제26조 (계약내용의 변경)

계약 내용의 변경 및 사육정산기준 내용의 변경시 “갑”과 “을”은 변경된 내용을 정리한 문서 2통을 작성하여 기명 날인하고 각각 1부씩 보관함으로서 본 계약과 같은 효력을 갖는다.

제27조 (기타)

이 계약 체결을 증명하기 위하여 이 증서 2통을 작성하여 “갑”과 “을”이 기명 날인하고 각각 1부씩 보관한다.

년 월 일

“갑”(계열주체)

주 소 :
상 호 :
성 명 : (인)

“을”(계열농가)

주 소 :
상 호 :
주민등록번호 :
성 명 : (인)

부록 3. 농산물 포전매매 표준계약서

아래 목적물을 포전매매 함에 있어 매도인(이하 “갑”이라고 한다)과 매수인(이하 “을”이라고 한다)은 다음과 같이 계약을 체결하고 신의성실의 원칙에 따라 이를 이행하여야 한다.

매도인(갑) 성명 : (서명) 생년월일 :
주소 :

매수인(을) 성명 : (서명) 생년월일 :
주소 :

소재지 :

품목 : 품종 : 계약면적 : ㎡(평)
파종일(또는 정식일) : 20 . . .

총 매매대금 : 원
계약일 :
계약금 : 원 계약금지급일:
잔금 : 원 잔금지급일:
반출일 :

갑의 연락처(전화, 휴대폰, 팩스, 이메일) :
*긴급연락처 :

을의 연락처(전화, 휴대폰, 팩스, 이메일) :
*긴급연락처 :

특약사항

제1조 (매매대금)

① 총 매매대금은 위 금액이며, 잔금지급은 포전매매의 특성을 감안하여 당해농작물의 평균적 생육기간의 2/3가 경과하기 전까지 이루어지는 것이 양당사자에게 공평하다. 잔금지급기일은 위 기재일이다. 단 매도인과 매수인이 협의하여 중도금을 약정할 수 있다.

② 을이 위 조항에서 규정한 잔금지급기일 이전에 당해농작물을 반출하고자 할 경우에 잔금을 지급하고 반출하여야 한다.

③ 이 계약에서 정한 매매단위별 단가로서 당사자가 별도로 약정한 경우에는 그 방법을 따른다. (포도의 경우 봉지 당 단가, 수박의 경우 3.3평방미터당 단가, 배추의 경우 3.3평방미터당 단가 등)

제2조 (계약금)

① 포전매매는 선도거래의 성격으로서 계약금이 총 매매대금의 30% 이상 지급되어야 계약당사자 쌍방에게 형평에 맞으며 이 건 계약금은 위 기재금액으로 한다.

② 계약금이 지급된 이 건 계약을 해약하고자 할 때 이행에 착수하기 전까지 갑은 받은 계약금의 배액을 상환하고, 을은 계약금을 포기함으로써 해약할 수 있으며, 계약금은 총 매매대금에 포함하기로 한다.

제3조 (목적물의 확인)

① 을이 포전매매목적물의 현황확인을 위하여 갑에게 위 목적물표시상 소재지의 지적도 및 토지대장제출을 요청할 경우, 갑은 이에 응하여야 한다.

② 공부(토지대장, 토지등기부 등)상의 명의인과 갑이 다를 경우에 그 사유를 을에게 소명하여야 한다.

③ 을은 직접 목적물에 대한 생육상태를 확인하고 계약하여야하며, 을의 미확인으로 인해 발생한 손해에 대해 갑은 책임을 지지 아니한다. 다만 갑은 본인이 알고 있는 목적물에 대한 중요한 정보(농작물의 종자에 대한 정보, 위해조수출몰, 농지가 맹지여서 화물차의 진입이 불가능한 여부, 연작피해를 방지하기 위한 연작여부 등)를 계약 전에 알리지 아니한 경우에는 그러하지 아니하다.

④ 계약면적은 공부상 면적을 기준으로 하되 실면적과 차이가 있을 경우 위성위치추적시스템(GPS) 측량기를 이용해서 재배면적을 측량할 수 있다.

제4조 (목적물의 인도, 거래표지판 설치)

① 갑은 매매대금의 잔금수령과 동시에 을에게 목적물을 포전상태로 인도하기로 한다.

② 갑의 인도로 목적물의 소유권은 을에게 이전되며, 목적물이 을에게 인도되었음을 외부에 알리고, 재해 등이 발생한 경우의 손실부담에 대한 법률관계를 분명히 하기 위하여 팻말을 부착하는 등의 거래내용표지판을 설치하며, 그 실행은 갑과 을이 협의하여 하기로 한다.

③ 거래표지판에는 계약당사자의 성명, 품목, 계약면적, 계약체결일 및 반출예정일 등을 기재한다.

제5조 (목적물의 관리)

① 갑은 약정 반출일까지 선량한 관리자의 주의로 목적물을 관리하여야 하며 그 비용은 갑이 부담한다.

② 갑이 목적물을 관리하는 내용은 용수, 시비, 방제, 제초 등으로 통상적으로 당해 목적물에 대해 시행하는 정도의 관리를 그 범위로 한다.

③ 갑이 실시하는 통상적인 관리범위를 넘어서 실시하도록 을이 요청한 경우에 그 비용은 을의 부담으로 하며, 이로 인해 발생된 결과에 대해서 을이 받아들이기로 한다.

제6조 (목적물의 반출)

① 예상하지 못한 기상변화 등으로 인하여 목적물성장이 늦어진 경우에 을의 목적물반출은 후작의 경작에 지장이 없는 범위에서 당사자의 협의하에 반출일연장을 허용할 수 있다.

② 목적물의 수확·반출비용은 을이 부담한다.

③ 목적물반출일 이전에 을이 반출지연사유와 반출연장일을 서면으로 통지한 경우에 갑은 1회당 10일의 범위 내에서 최대 2회까지 허용할 수 있다. 다만 서면으로 통지하는 것에 갈음하여 제11조(통지방법)의 통지방법을 사용할 수 있다.

④ 반출일 연장으로 인하여 갑에게 관리비용이 추가된 경우에는 을이 변상하여야 한다.

⑤ 연장된 반출일이 지나도록 목적물을 수거하지 않을 경우에 잔존목적물은 갑이 임의로 처리한다.

제7조 (위험부담)

① 천재지변, 예기치 못한 기상재해 기타 불가항력적인 사유로 인하여 목적물이 멸실, 훼손된 경우에 그 목적물의 손실은 갑이 잔금을 수령한 후에는 을의 부담으로 하며, 그 이전에는 갑의 부담으로 한다.

② 병충해 등으로 인한 목적물의 손상에 대해서는 통상의 관리를 크게 넘는 정도의 병충해침습의 경우, 관리상의 잘못이

아닌, 종자 등의 결함으로 인하여 목적물에 중대한 결점이 발생한 경우, 당사자 쌍방에게 책임 없는 사유로 발생한 조수 등 위해 동식물로 인해 발생한 목적물에 대한 손실의 경우에 그 목적물의 손실은 목적물이 인도된 경우(소유권이 이전된 경우)에는 을의 부담으로 하며, 목적물이 인도되지 아니한 경우에는 갑의 부담으로 한다.
③ 위 제2항의 경우에 위해조수에 의한 피해가 사전 미고지로 조수피해예방조치를 강구할 수 있는 기회를 가지지 못하여 발생한 경우에는 갑에게 책임이 있다.
④ 목적물의 가격 폭락 및 폭등은 포전매매계약의 특성상 대금감액 내지 증액의 사유가 되지 아니 한다.

제8조 (담보책임)
계약체결 후 계약의 양당사자에게 책임이 없는 사유로 인하여 목적물의 품질, 수량, 계약면적 등에 하자가 발생한 경우에 계약해제, 대금감액, 손해배상 등의 담보책임을 지지 않기로 한다.

제9조 (계약해제)
① 당사자 쌍방에게 책임 있는 사유로 계약을 해제하는 경우에는 이행의 최고(독촉)를 하지 않고서 계약해제 할 수 있다. 단 매수인에게 유책사유 없이 매수인이 대금지급을 불이행한 경우에 매도인은 매수인에게 상당한 기간을 정하여 최고한 후 계약해제할 수 있다.
② 갑에게 책임 있는 계약해제 사유는 다음 각호로 한다.
1. 이행거절로 볼 수 있는 행위를 한 때(이중매매 등)
2. 갑이 통상적인 관리행위를 하지 않음이 명백한 경우
3. 긴급을 요하는 사유가 발생하여 을에게 통지하여 을의 판단이 필요할 때 이를 게을리 하여 을에게 큰 손해를 야기케 한 경우
③ 을에게 책임 있는 계약해제 사유는 다음 각 호로 한다.
1. 매매대금지급기일을 위반하였을 경우
④ 계약해제로 인한 계약관계해소 후 갑에 의한 목적물의 처분은 부당이득반환, 원상회복과 연계되지 않고 독자적으로 할 수 있기로 한다.

제10조 (농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률 제53조에 따른 특약사항)
① 농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률 제53조 제2항에서 정하고 있는 약정반출일로부터 10일 이내 반출하지 아니할 때 그 기간 즉 반출약정일 후 10일이 지난날에 계약이 해제된 것으로 본다는 뜻은 법률규정에 의하여 계약해제가 이루어졌음을 의미하며 그 밖의 위약금, 손해배상 등에 관하여는 기존의 약정에 따르기로 한다.
② 농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률 제53조제2항의 단서에 의하여 을이 반출 지연 사유와 반출예정일을 서면으로 통지한 경우에도 그 반출연장기간은 최초에 정한 반출약정일로부터 20일을 경과할 수 없으며 반출기간연장도 2회에 한정하기로 한다. 다만 서면으로 통지하는 것에 갈음하여 제11조(통지방법)의 통지방법을 사용할 수 있다.
③ 반출지연에 따른 손해는 별도의 위약금약정으로 정하기로 한다.

※ 농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률 제53조 ② 제1항에 따른 농산물의 포전매매의 계약은 특약이 없으면 매수인이 그 농산물을 계약서에 적힌 반출 약정일부터 10일 이내에 반출하지 아니한 경우에는 그 기간이 지난 날에 계약이 해제된 것으로 본다. 다만, 매수인이 반출 약정일이 지나기 전에 반출 지연 사유와 반출 예정일을 서면으로 통지한 경우에는 그러하지 아니하다.

제11조 (통지방법)
① 목적물의 관리 과정에 긴급히 처리하여야 할 문제가 발생하여 상호연락이 필요한 경우를 대비하여 연락처를 지정하여야 한다.
② 이 연락처에 2일(48시간) 내에 3회(1일 2회 이내)이상 연락하였음에도 연락되지 아니할 경우에 계약당사자 쌍방은 특별한 경우가 아니면 이의를 제기하지 않기로 한다.③ 전항의 연락에 대한 수단으로서 서면으로 하는 것을 원칙으로 하지만 당사자가 휴대폰문자, 이메일 또는 팩스를 이용하기로 약정할 수 있다.
④ 통지와 관련되어 발생한 손해는 이 계약내용을 준수하는 한 책임지지 않기로 한다.

제12조 (위약금)
① 제9조(계약해제)에서 규정한 계약해제로 인하여 발생한 손해에 대한 위약금은 총매매대금으로 한다. 제10조(농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률 제53조에 따른 특약사항)에서 규정한 손해발생의 경우에도 그 위약금은 총매매대금으로 한다.
② 제3조 제3항, 제6조 제4항, 제7조 제3항, 제10조 제3항을 위반한 경우의 위약금은 계약금 상당액을 기준으로 하며, 계

약당사자가 별도의 약정을 할 수 있고, 그 내용은 이 계약서 전면 개별약정 기재사항에 기재하기로 한다.

제13조 (관할법원)

이 계약에 관한 소송의 관할법원은 목적물의 표시상 소재지를 관할하는 법원으로 한다.

이 계약을 증명하기 위해서 계약서 2통을 작성하여 갑과 을이 서명날인한 후 각 1통씩 보관한다.

부록 4. 국내외 자조금 사업 및 활용 사례

1) 국내 자조금 사업의 현황 검토 및 시사점

(1) 국내 자조금 사업 현황

□ 자조금이란 서구의 노동조합이 종사원의 급여 중 일정액을 공제하여 공동활동을 위한 재원마련 수단에서 유래한 것으로서, 이후 농축산물 품목별 생산자 단체가 공동활동경비를 조달하기 위하여 출하대금에서 일정금액을 공제하여 조성한 자금으로 정의됨.

○ 자조금제도는 품목을 중심으로 한 이익집단이 자구책을 강구하기 위한 민주적인 경제도구임. 즉 이익집단의 단체활동에 필요한 재원마련을 위해 운용되는 자구적 기금이며, 해당 산업의 문제를 공동으로 해결하기 위한 재원임.

○ 자조금은 해당 농수축산물을 생산하는 생산자가 산업의 주인이라는 주인의식을 갖게 하고, 구성원들간의 동질적인 이해관계의 폭을 넓힘으로서 유대감의 확대와 상호 친목을 도모할 수 있음.

□ 국내의 주요 자조금 현황은 한우, 낙농, 양돈, 육계, 계란, 원예 등을 꼽을 수 있음. 이러한 주요 자조금들은 주로 홍보를 통한 소비의 확대, 신시장 개척, 수급조절기능을 이용한 가격안정화 사업 등을 주요 골자로 함.

○ 이러한 국내의 자조금은 의무/임의 자조금으로 구분됨. 자조금제의 시초에는 구성원들의 자발적 참여를 전제로 하는 임의자조금제가 일반적이었음. 그러나 임의자조금제도 하에서 많은 농가들이 무임승차하거나, 자조금제도에 대한 낮은 이해도 때문에 제도 유지에 난항을 겪음. 따라서 현행 자조금은 해당 농수산물을 생산하는 모든 생산자들을 의무적으로 참여시키는 의무자조금이 주를 이루고 있음.

- 현재 (사)한국농업유통법인중앙연합회가 산지유통인을 통한 배추의 자조금 구축을 진행중에 있으나, 의무자조금의 징수문제에 막혀 난항을 겪고 있음. 지난 2005년에도 배추자조금을 구축하려 했으나 실패함.

○ 의무자조금 제도가 무임승차를 방지하는 등의 순기능이 있지만, 도입에 있어서는 신중을 기해야 한다는 의견이 다수 있어 왔음.

- 자조금은 기본적으로 자조적 결의에 의해 결성되는 것이므로 의무자조금을 조성하기 위해서는 자조금단체의 회원이 민주적인 절차를 따라 결정하도록 해야 함. 이때 농가의 수가 지나치게 많을 경우, 자조금 운용의 주요 사안을 결정하기 위한 최고 의결기구로 농가 대표로 구

성된 대의원제도를 도입할 필요성이 있음.

- 정부는 법·제도적 장치를 마련하는 동시에 정책사업에서의 의무자조금을 채택·납부하는 생산자 및 단체에게 인센티브를 부여함으로서 권장하는 것이 이상적 방향인 것으로 제시되어 왔음.
- 시범 품목에 대하여 의무자조금을 도입하여 시행해 본 이후 타 품목으로 점진적으로 확대함으로서 시행착오를 최소화할 필요가 있음.

<표-1> 국내 자조금 사업 현황

구분	주요 사업	의무/임의	규모(억원)
한우	소비홍보, 교육정보제공, 조사연구	의무	290
원예[37]	소비홍보, 판로확대, 시장정보수집, 연구	임의(20% 무임승차)	170
낙농	대중매체 광고, 소비개발, 캠페인	의무	90
양돈	소비홍보, 생산자 교육, 유통개선활동, 정보제공사업	의무	180
육계	소비홍보, 교육 및 정보제공, 조사연구	의무	20
계란	소비홍보, 소비자교육 및 정보제공, 산업기반조성	의무	35

*2011년 기준. 원예는 2008년 기준

○ 자조금 사업중 가장 큰 비중을 차지하는 소비홍보사업은 TV 및 라디오 광고, 방송 PPL, 이벤트, 대국민캠페인, 공모전, 옥외광고, 체험활동 등 소비자의 구매의사를 직·간접적으로 유발시키는 활동으로, 일반적으로 자조금 소비액 중 가장 큰 비중을 차지하고 있음.

- 소비홍보 사업 중 방송 PPL이 가장 긍정적인 영향을 주는 것으로 연구된 바 있음.
- 이 외에도, 교육 및 정보제공 사업, 실무자 홍보능력 배양사업, 환경개선사업, 소식지 배부 등을 진행하는데, 이 사업들은 홍보사업과는 달리 생산자 중심으로 이루어 지고 있음.

□ 자조금은 주로 소비홍보를 통한 시장확대에 사용되며, 이러한 소비홍보를 통하여 농가의 소득유지나 향상에 긍정적인 기여를 하는 것으로 평가됨. 단, 자조금제도의 역사가 짧은데다 체계적으로 적립된 자료의 부족으로 인하여 각 사업에 따른 효과분석은 미비한 상태임.

○ 자조금은 소비홍보 이외에도 생산자 교육 · 정보제공에도 사용되며, 시장조사 및 연구개발, 수급조절 등을 목적으로 이용됨.

- 단 이때의 자조금협회에서 언급하는 수급조절은 원료나 생산물의 수요, 공급을 안정시키는 전통의 경제학적 수급조절이 아닌, 자조금협회측의 방향에 맞게 설정된 수급조절을 의미하므로 해석의 주의를 필요로 함. 예컨대 과다생산이 발생하면 생산량을 줄이는 것이 아니라, 수요를 확대시켜 가격을 안정시키는 등 경제학적 의미로 통용되는 수급조절과는 다소 차이가 있음.

37) 원예자조금은 2008년 기준 파프리카, 사과, 감귤 등 27개 품목별 자조금을 포괄한 것이며, 그중 파프리카 자조금의 비중이 가장 높다.

□ **앞서 언급한 사업들을 영위하는 자조금의 재원은 대부분 의무납부를 원칙으로 하는 의무자조금방식으로 운영됨. 이때 의무자조금이라 하여 개별 농가가 전부 부담하거나 납부하는 것이 아닌 생산단체를 통한 의무납부, 생산자단체와 개별농가의 공동부담, 농가단독 부담의 3가지 형태로 구분됨.**

○ 이러한 자조금 부담주체에 관해서는 농가와 생산자단체의 공동부담을 선호하는 것으로 밝혀졌으며, 가장 현실적이라는 학계의 의견이 있어왔음.

○ 농가의 자조금 제도 참여시 중요하게 여기는 사항은 정부의 보조지원 수준인 것으로 밝혀졌으며, 기타 자조금 부담액 수준, 무임승차자 문제 해결방안 등이 주요 고려 대상인 것으로 나타났음.

○ 이때 의무자조금이라 하더라도 자조금의 거출률이 100%인 것은 아님.

- 농가의 거출실적이 100%를 달성하지 못하는 주요 이유는 다음과 같음.
- 상당부분 수집상에 의해 이루어지고 있는 산지의 전근대적 유통과정에서 나타나는 이해당사자들의 책임전가, 축산의 경우 도축장이 물량확보를 위해 취하고 있는 소극적 거출행위 및 거출의무 태만, 소수 농가들의 납부기피, 영세 단체들의 수납된 자조금의 유용 등을 포함한 다양한 요인에 기인된 것으로 파악되고 있음.

□ **농가는 자조금을 소비자홍보 및 시장개척 용도로 사용하기를 원하고 있는 것으로 알려져 있음. 작목이나 품목별로 다르기는 하나, 전반적으로는 소비자 홍보, 생산자 교육, 시장조사, 수급조절 순으로 사용하기를 원하고 있는 것으로 밝혀짐.**

□ **다만 일원화되지 못한 운영주체, 홍보비 비중 과다, 시행사업수 과다, 특정 선호로 인한 소비촉진효과 미비 등의 문제점이 드러나고 있는 것도 사실임.**

○ 이러한 단점들을 개선하기 위해서는 소비자, 시장, 홍보에 관련된 연구가 병행되어야 하지만, 자조금 규모가 적은 품목은 실시가 어려운 단점이 있음.

- 이를 위하여 비슷한 부류의 다품목 공동사업을 실시해야 할 필요성이 다수의 전문가들에 의해서 제시되어 왔음.

○ 한우자조금은 자조금의 운영주체가 자조금관리사무국, 농협, 협회의 3개 조직에 분산됨으로써 전문성과 효율성 측면에서 논란이 제기되고 있으며, 자조금 집행내역 중 홍보비 비중이 다소 과다한 것으로 알려짐.

○ 낙농자조금은 방송매체를 이용한 소비홍보에 수반되는 비용이 가장 크며, 기타 PR사

업이나 판촉사업, 소비촉진사업에 대한 예산은 미비함. 또한 제한된 자조금 규모에 비하여 지나치게 다양한 사업을 시도한다는 문제점이 지적되고 있음.

- 낙농자조금의 경우 자조금을 이용한 소비촉진활동에 비해 우유소비가 크게 증가하지 않았음. 이는 차 음료 및 대체음료의 수요가 꾸준히 증가해 왔기 때문이라는 분석이 지배적임. 또한 유아기와 청소년기 인구가 감소하면서 수요확대에 애로를 겪고 있는 것으로 나타남.

○ 양돈자조금은 홍보를 통환 소비촉진에 많은 노력을 기울이고 있으나, 국내 소비자들의 특정부위 선호로 인하여 아직은 그 효과를 단언하기 어려운 실정임.

□ 일부 품목을 제외하면, 대부분의 생산자가 자조금 제도에 대하여 정확하지 인지하지 못하고 있는 실정임. 또한 생산자나 생산자 단체에서 자조금 제도를 정부 지원정책으로 생각하는 경향이 많은 것도 극복해야 할 과제임.

○ 특히 배추, 무, 고추, 마늘 등의 노지채소나 과실 등 노지작물 재배 생잔자의 대부분이 자조금에 대해 잘 모르는 것으로 나타남.

○ 또한 농가는 정부의 지원보조에 의존적인 경향이 강한 것으로 밝혀짐. 그리고 무임승차자 문제와 사업성과에 대한 불만으로 인하여 자조금제도에 대한 부정적 인식도 다소 있는 것으로 파악되고 있음.

- 유통, 가공, 수출업체 역시 자조금사업의 수혜를 받지만 자조금 거출 대상에서 제외되어 있음. 즉 자조금사업으로 인하여 소비가 촉진되거나 시장이 확대되면 유통, 가공, 수출입 업체 등 전후방 관련산업 및 업계에도 그 혜택을 보게 되나, 이들은 현재 자조금 거출 대상에 포함되어 있지 않아 무임승차 문제를 발생시킨다는 의견이 제시되어 왔음.

□ 물론 자조금을 적극 활용하여 신시장 개척과 소득 향상의 계기로 유용하게 삼고 있는 경우도 있는 것으로 파악됨. 특히 파프리카, 백합 등 농가의 수가 상대적으로 많지는 않지만 시설 규모가 크고 진취적인 농가가 많은 경우 이러한 특성이 더욱 두드러짐.

○ 예를 들어 파프리카의 경우 재배 규모가 6,600㎡ 이상인 농가만 파프리카생산자자조회에 가입 가능한데, 이는 2003년 잔류농약 검출 문제로 일본 수출 중단 사태 후 수습 과정에서 수출 시장을 지키기 위하여 자발적으로 규정한 사항임.

- 이 규모는 aT에서 발급하는 '수출 ID' 자격 요건과 일치하며, 이는 '수출 파프리카 안전성 관리 및 수출 ID 등록제도'에 근거함.

○ 결국 애초에 수출 요건을 갖춘 일정 규모 이상의 농가만 자조회에 가입할 수 있으므로, 수출 촉진 활동의 효과가 자연스럽게 규모화된 농가 위주로 분배된다고 볼 수 있

음.

- 자조금은 재배면적 기준 평당 2,000원을 연 2회에 걸쳐 거출하는 것으로 파악됨.[38]

○ 또한 백합 자조금의 경우, 2012년 기준 총 9억(정부 지원 4억 5천 포함)이 자조금 예산인 것으로 파악되는데, 이 중 신품종 종구 구입에 50%가 소요되고, 자발적인 산지 폐기 용도로도 자조금이 활용되는 특성이 있음.

- 신품종 종구 구입 50%, 수급안정(산지폐기) 15%, 선진지 견학 등 교육 10%, 홍보 10%, 사무국 운영 15%로 구분

○ 특히 **종구 구입비는 ① 수출에 적합한 신품종 도입 ②종구의 공동구매를 통한 비용 감소** 라는 측면에서 볼 수 있을 것으로 사료됨.

- 따라서 이는 백합 생산량이 많은 농가일수록 더욱 의미 있게 다가올 수 있는 자조금 사업인 것으로 판단됨.

□ 이러한 자조금제도는 무임승차자 방지, 거출율 향상, 수납기관 유용방지, 가공·유통업체의 공동의식 개선, 협회 역할 재정립 등이 시급한 과제로 논의되고 있음.

○ 수납기관으로 하여금 의무거출금 납부를 거부한 회원 및 단체의 명단을 관리위원회와 농림수산식품부에 통보하도록 하는 등의 penalty가 필요하다는 주장이 제기되고 있음. 또한 납부를 거부한 회원 및 단체는 정책자금 지원 제한 및 회수 조치가 필요할 것으로 사료됨.

○ 자조금은 소비자 지향적인 수요증대를 목표로 하는 까닭에 그 혜택은 자조금을 부담하는 생산자뿐 아니라 가공, 유통업체에까지 미치게 됨, 그러나 식품산업에서의 협력체계가 체질화되어있지 않아 농업관련 2~3차 산업단체와의 관계가 불화를 면치 못하는 경우도 있음.

○ 자조금 사업계획 수립 및 집행을 3개조직(농협, 협회, 자조금사무국)에서 분산 수행함에 따라 집행의 통일성, 효율성이 저하되는 경향이 있음. 또한 자조금의 최고 의결기관인 대의원회 기능이 미흡하다는 지적이 있음.

○ 자조금사업은 반드시 객관적이고 공정하게 평가되어야 하며, 평가된 결과를 항상 이해 당사자들에게 정확히 알려야 함. 이를 통해 자조금을 출연한 이해당사자가 사업의 당위성을 판단할 수 있도록 해야 한다는 의견이 다수 제시된 바 있음.

---

38) 자조회 홈페이지에는 평당 1,000원인 것으로 나와 있으나, 이는 업데이트가 느려서 그런 것으로 추측되며, 타 기사나 연구자료들을 참조할 때 2,000원인 것으로 보임.

□ **향후 자조금제도의 발전방향은 소비촉진의 목표그룹 설정, 소비홍보 비중조절, 촉진사업의 선택, 기금화, 소비홍보사업들의 연관성 등을 갖추는 방향으로 나아가야 할 것으로 보임.**

○ 소비촉진 사업에 있어서 목표그룹을 다양화하고 각 목표그룹에 적합한 촉진수단을 선택함은 물론 다양한 소비촉진 전략을 수립·시행할 필요가 있는 것으로 나타남. 특히 소비계층별 기호성과 식품소비 성향을 고려하여 목표그룹과 매체를 효율적으로 연계하는 전략이 필요할 것으로 보임.

○ 다소 높은 방송매체 소비홍보 비중을 조절하여 기타 PR사업과 판촉사업등에 대한 예산비중을 높이는 것이 필요하다는 의견이 다수 있음.

- 특히 방송매체의 광고를 포함한 소비촉진 사업들이 상호 유기적 연계성을 가지고 운영 될 수 있도록 하는 것이 중요한 과제로 보임.
- 또한 업체간 상표지향적 광고를 축소하고 상품 자체에 대한 기초광고를 확대시킬 수 있는 방안을 강구할 필요성이 논의된 바 있음.

○ 소비촉진사업에 있어서 선택과 집중이 필요할 것으로 보임.

○ 우리나라의 자조금 사업은 그 역사가 짧고, 담당자들의 역사와 경험이 부족한 상태임. 따라서 매년 경험적으로 축적된 사업 정보들을 축적하여 지속적으로 분석·평가할 수 있도록 하는 것이 중요하다는 의견이 다수 있음.

○ 자조금 협회에서 시행하는 사업들에 비해 현재의 재원은 비교적 제한되어 있는 것으로 나타났음. 따라서 현재의 자조금 재원을 증대시킬 수 있는 방안을 강구할 필요성이 있는 것으로 보임.

- 당해연도 거출, 당해연도 사용이라는 자조금 규정을 변경하여, 차년도로 이월하여 적립이 가능하도록 기금화해야 한다는 의견이 다수 제시된 바 있음.

2)해외 자조금 사업 사례 검토 및 시사점

○ 본 소절에서는 미국과 일본 사례를 중심으로 검토

○ 미국의 경우 모든 자조금(밀 제외)이 의무자조금임. 따라서 무임승차 문제가 비교적 적고 농가들의 의무 납부가 자조금법에 명시되어 있음.

- 초기에는 임의 자조금으로 시작
- 초기부터 정부의 기본 방침은 자조금 사업에 대한 감독 기능만 수행할 뿐 자금 지원은 없었음.

○ 기본적으로 미국의 자조금은 태생부터 시장 소비수요 확대를 목적으로 결성되었고, 자조금법에도 소비 홍보 및 연구개발에 한하여 자조금을 지출하도록 규정하고 있음.

- 이에 따라 대부분의 미국 자조금 단체들은 원칙적으로는 수급조절을 고려해본 적이 없고 고유영역이 아니라는 입장임.

○ 반면 일본의 경우 자조금의 초점이 계획 생산/출하 및 수급조절에 맞춰져 있는 차이가 있음.

- 생산자가 거출한 자금에 중앙정부와 지방정부의 지원금이 보태짐.
- 통합된 자조금은 수급 예측에 따라 지방정부에 나누어 지급되고, 지방정부가 사업을 추진함.
- 즉 미국이 생산자 생산자 위주의 자금운용방식을 채택하고 있는 반면, 일본은 중앙정부와 지방정부가 주도하고 있는 것으로 파악됨.

(1)미국[39] 플로리다주 시트러스 자조금 사례

□ 오렌지 및 자몽의 생산자들이 참여한 플로리다주 시트러스 자조금의 경우 미국 최초로 조성된 자조금으로서 이후의 주 단위 및 연방 자조금 모델이 됨.

○ 전국 규모의 연방 자조금 단체와는 달리 수입업자의 참여는 배제시키고 생산자에 의해서만 자조금이 구성됨.

○ 자조금은 주정부내에 사무국을 설치하여 운영하고 있으며, 자조금 거출 방식이 세금 형태라는 특징이 있음.

□ 자조금 거출

○ 플로리다주 시트러스 자조금은 오렌지의 경우 90파운드 박스 당 25센트, 자몽의 경우 박스 당 35센트의 거출 한도 내에서 거출이 이뤄지고 있음.

○ 생산자들의 판매 유통 경로가 거의 동일하므로 자조금 거출율은 매우 높은 편(99.9%)임.

---

39) 미국의 자조금제도는 법을 바탕으로 운영되면서도 생산농민의 뜻을 반영하는 민주적인 절차, 즉 투표를 통해 운영되는 시스템이다. 투표를 통해 농가가 필요하다고 하면 자조금을 조성해 자조금사업을 펼치고, 반대로 투표를 통해 필요하지 않다고 농가가 판단하면 중단한다. 다만 농가가 자조금 중단을 결정하더라도 연방정부가 자조금 지속을 명령할 수 있는 특징이 있다. 일례로 2000년 경 돼지고기 자조금 투표에서 중단이 결정됐지만 연방정부가 지속적인 자조금 조성을 명령한 사례가 있다. 또한 일반적으로 미국에서는 무임승차자 문제를 해결하기 위해 법으로 품목별 자조금제도를 뒷받침하고 있다. 연방법과 주법은 대개 자조금 징수의무자를 규정하고 있으며, 일부 주는 형벌까지 부과할 수 있는 규정을 갖고 있는 것으로 파악된다.

○ 자조금을 이용해 해외시장에 대한 마케팅을 추진할 경우, USDA FAS(Foreign Agricultural Service)로부터 정부 지원금이 예산으로 주어짐.

□ **2010/2011 사업연도(7월1일~6월30일) 기준 자조금 총수입금은 48백만 달러였으며, 사업비 총지출액은 51백만 달러 였음.**

○ 전체 수입금에서 거출금이 차지하는 비중은 87.5%로 나타남.

○ 자조금 사업의 지출의 경우, 64.7%의 사업비가 마케팅 분야에 지출되고 있으며 21.6%는 연구비, 나머지 13.7%는 운영비 및 기타 비용으로 지출되고 있음.

<표-2> 2010/2011년 플로리다주 시트러스 자조금의 수입금 및 지출액

구분	수입금		구분	사업비 지출액
거출금	42백만 달러		마케팅	33백만 달러
이자소득 및 정부 지원금	6백만 달러		연구비	11백만 달러
			운영비 등	7백만 달러
계	48백만 달러		계	51백만 달러

□ **문제점 및 시사점**

○ 사업성과 분배의 지역 간, 농가 간 공정성에 의문이 제기되고 자조금에 참여하지 않는 슈퍼마켓 등의 유통업체에 이익이 돌아감에 따른 무임승차문제가 지적되고 있음.

○ 또한 자조금의 광고효과가 특정 브랜드에 광고편익을 제공해 주는 것도 문제시 되고 있음.

(2)미국 연방양돈자조금 단체 사례

□ **1967년 임의 자조금 형태로 시작된 미국 연방양돈자조금 단체는 1987년에 비로소 의무 자조금이 시행됨.**

○ 연방양돈자조금은 자조금 참여자로부터 거출된 자조금을 연방자조금 관리사무국에서 전액 수령하여 연방단위 사업에 우선 배정한 후, 나머지는 거출액에 비례하여 각 주로 송금함.

○ 단, 각 주는 거출액의 16.5% 이상을 수령할 수 없도록 대의원회에서 규정하고 있음.

□ 자조금 거출

○ 연방양돈자조금은 생산자와 수업업자가 모두 참여하고 있음.

○ 거출율은 시장가 1%의 0.4로 정해두고 도축장을 보유한 포장업체들이 양돈업자들로부터 양돈을 매입할 때 거출하도록 규정함.

○ 거출율은 95~98% 수준으로 높은 편이며, 상습적인 납부 거부 농가에 대해서는 USDA가 직접 벌금을 부과하는 등 법적조치를 취하고 있음.

□ 2011년도의 자조금 총수입금은 83백만 달러였으며, 사업비 총지출액은 80백만 달러였음.

○ 전체 수입금에서 거출금이 자치하는 비중은 97.6%임.

○ 자조금 사업의 지출의 구성은 마케팅 48.8% , 주 생산자단체로 송금 20%, 연구비 10%, 운영비 등 21.3%로 이뤄짐.

<표-3> 2011년 연방양돈자조금의 수입금 및 지출액

구분	수입금		구분	사업비 지출액
거출금	81백만 달러		마케팅	39백만 달러
			주 생산자단체 송금	16백만 달러
이자소득 등	2백만 달러		연구비	8백만 달러
			운영비 등	17백만 달러
계	83백만 달러		계	80백만 달러

□ 문제점 및 시사점

○ 시장가 1% 0.4라는 비율의 거출 기준은 시장가격의 변동성으로 인해 자조금 확보가 안정적이지 못하다는 단점을 지니고 있음.

(3)미국 연방소고기자조금 단체 사례

□ 연방소고기자조금은 1988년 전체 생산자들의 투표를 거쳐 의무자조금으로 시작됨.

○ 임의 자조금 단계를 거치지 않고 처음부터 의무자조금의 형태로 시작된 연방소고기 자조금은 그에 따른 자유 침해 등의 소송 문제들이 지속적으로 발생하고 있음.

○ 미국의 소 사육농가들은 여타 축산농과 비교할 때, 그 규모가 상대적으로 작고 겸업농의 비중이 높아 자조금에 대한 관심이 없고 독립적인 사업을 운영하고자 하는 성향이 강해 자조금 단체 참여를 독려하기가 어려움.

□ 자조금 거출

○ 생산농가와 수입업자 모두 자조금 단체에 참여하고 있음.

○ 자조금 거출은 소 상인이 농가로부터 소를 매입하거나 수입상들이 수입통관을 할 시에 두당 $1를 정액 거출함.

○ 연방양돈자조금과는 달리 거출액의 절반을 우선적으로 주 단위 자조금 사업으로 배정하고 두 당 50센트의 거출액을 사무국으로 송금함.

□ 2011/2011 사업연도(10월1일~9월30일)의 자조금 총수입금은 42백만 달러였으며, 사업비 총지출액은 42백만 달러 였음.

○ 전체 자조금 거출액은 80백만 달러지만 앞서 언급되었듯 거출액의 절반 수준인 38백만 달러는 주 단위 자조금 위원회에서 주 단위 사업에 지출됨.

○ 연방소고기자조금 사업의 지출의 구성은 소비촉진 42.9% , 정보수집 19%, 연구비 14.3%, 해외마케팅 14.3%, 운영비 등 9.5%로 이뤄짐.

<표-4> 2011년 연방소고기자조금의 수입금 및 지출액

구분	수입금		구분	사업비 지출액
각 주 소고기위원회 송금액	42백만 달러		소비촉진	18백만 달러
			정보수집	8백만 달러
			연구비	6백만 달러
			해외마케팅	6백만 달러
			운영비 등	4백만 달러
			계	42백만 달러

□ 문제점 및 시사점

○ 소 사육두수의 감수 추세에 따라 현행 두당 1$의 거출액 기준은 장기적인 자조금 규

모의 감소를 가져옴.

○ 소송 문제에서 볼 수 있듯이, 생산자 단체의 전적인 동의를 기반하지 않고 운영되는 자조금은 자조금 사업의 불안정성과 지속적인 갈등 관계를 낳을 수 있음을 시사함.

○ 또한 생산자들이 ①소규모, ②다른 업종 겸업, ③독립적 사업 운영 성향이 강함 등의 특성을 지닐 때는 자조금 참여 및 운영에 애로가 있을 수 있음을 시사함.

(4) 미국 연방 대두 자조금 단체 사례

○ 미국대두산업계는 '대두 진흥, 연구와 소비자 정보 법(Soybean Promotion, Research, and Consumer Information)'에 따라 1991년 전국적인 대두 자조금 제도를 도입하였음.

○ 이에 따라 모든 대두 생산 농가는 대두 판매가격의 0.5%를 자조금으로 대두위원회에 납부하도록 되어 있음

- 이는 주로 대두의 판매 촉진과 조사 연구에 사용되는 것으로 알려짐.

○ 특히 전통적으로 USDA FAS의 예산에 주로 의존해왔던 대두의 해외시장 개척 및 판촉활동 비용이 추가적으로 자조금 예산까지 활용하게 됨으로써 수출 활동이 더욱 활발해진 것으로 평가됨.

(5) 미국 연방 낙농 자조금(기금) 단체 사례

○ 미국의 낙농 자조금은 동일 산업 내에서 두 개의 자조금이 운영되는 특징이 있음. 즉, 농가들이 조성하는 생산자 중심의 자조금과 유업체가 거출해 운영하는 낙농자조금이 각각 수급조절이나 홍보, 해외시장 개척 등에 사용되고 있음.

- 생산자 중심 자조금은 2003년 우유 가격이 1988년 이후 최저 수준까지 하락한 것을 계기로 위기 상황을 정부의 대책에만 의지할 수 없다는 인식 하에 2003년 7월 우유 생산자들의 출자로 설립된 기금임.

○ 생산자 중심 자조금의 경우 생유 100파운드당 10센트씩 거출하여 기금 형태로 운영되며, 전국 생유 생산자 연맹이 기금 운영 주체이긴 하나, 비회원인 생산자나 낙농단체도 동일 금액을 납부하면 참여 가능한 구조임.

○ 유제품 가격이 목표가격 이하로 하락 시 우선 수출지원금으로 지원되고 있으며, 경우

에 따라 낙농가 생산 감축 지원 등에도 쓰이는 것으로 파악됨.

- 유제품 수출과 착유유 도태에 정부 보조금을 매칭하여 교부

○ 예를 들어 2003년~2007년 간 네 차례에 걸쳐 착유 소 도태를 통한 생유 생산량 감축 사업을 펼쳐 수급 안정과 생유 가격 상승을 기한 바 있음.

- 2007년의 경우, 미국 전체를 5개 지역으로 구분한 뒤 각 지역마다 생유 삭감 계획 수량을 정하여 실시
- 이 때 이전 3회의 사업에 참가하여 생유를 감축했던 생산자는 참가하지 않도록 함.
- 또한 이 사업으로 젖소를 도태한 농장에 대해서는 1년 분의 생유 판매 상당액을 보상한 것으로 확인됨.

○ 2008년~2009년 간에도 25만 마리, 50억 파운드(266만 8천톤)의 우유를 감축하여 우유 생산량을 전년 대비 0.4% 정도 감소시킴으로써 우유 가격의 상승에 공헌한 것으로 평가됨.

(6) 미국 워싱턴 사과위원회

○ 미국 워싱턴사과위원회는 전 세계 30여개국을 상대로 수출사업을 펼치고 있는 세계적으로 유명한 사과생산자 단체이면서 사과자조금 단체임.

- 1937년에 설립되었으며 미국 사과 생산량의 60% 정도를 차지하는 워싱턴주의 사과산업을 기반으로 함.
- 1,800여명의 사과 생산자는 물론, 선과장(팩킹하우스), 판매회사, 수출업체 등 총 3,500여명이 회원으로 참여하여 생산에서부터 유통, 해외수출까지 연계된 사업을 추진하고 있음.

○ 회원으로 참여하고 있는 생산자들로부터 박스당 3센트를 거출하여 위원회 운영과 각종 마케팅 사업에 주력하고 있음.

- 연방정부는 해외 마케팅사업비로 연간 500만달러를 보조 지원하여 총 금액규모는 연간 1,000만 달러 수준임.

○ 이러한 자조금을 활용하여 국내외 시장분석과 판촉 전략 수립, 수출 확대 등을 위한 다양한 사업을 펼치고 있음.

- 90년대 중반이후 사과 생산은 급격히 증가한 반면 생과 소비가 감소하고 가공용 역시 수요 증대에 한계를 보임에 따라 새로운 수요 창출의 필요성 증대
- 이후 시장조사전문업체와 계약을 체결하여 시장 여건을 분석하고 판촉전략을 수립함은 물론, 해외 시장에도 눈을 돌려 세계 30여개 국에서 워싱턴 주 사과에 대한 소비 판촉 사업 전개
- 각 국가별 마케팅 전문가 육성 및 배치
- 세계 각지 현재 축제 참가 지원 및 언론 홍보

(7) 일본의 과실가격안정기금

□ 역사

○ 1972년 가공수요의 확대와 과실 과잉 공급 시의 수급조절 기능을 위해 '(재) 중앙가공원료용 과실가격 안정기금협회'가 발족된 이래 전국 규모로 실시

○ 그 후 1975년부터 국가단위의 과실가격안정기금협회는 물론 전국 부현에 '과실생산출하 안정협의회'를 창설하여 도도부현 단위에서도 자조금 제도를 실시함.

○ 2001년부터 시장개방화에 따른 위기의식으로 국내과실공급 점유율을 높이기 위해 자조금 사업 중 수요촉진 대책 사업이 본격화됨.

□ 사업별 자조금 현황

○ 계획생산출하촉진사업
- 생산자단체의 계획생산출하 지도에 수반되는 경비에 대하여 국가와 도도부현, 생산자가 거출하는 자금으로 보전금을 교부하는 사업임.
- 생산자부담금(25%), 지방자치단체(25%), 정부(50% 이내)로 조성됨.

○ 과수경영안정사업
- 수급조정에 임하는 생산출하조직 또는 생산자를 대상으로 하여 경영안정을 도모
- 보전 기준가격과 연평균 도매가격의 차액의 80%를 보전
- 자금 조성 비율은 생산자부담금(25%), 지방자치단체(25%), 정부(50% 이내)
- 적립금은 품목별로 관리하도록 하고 있음.

○ 과실 등 소비확대 특별대책사업
- 과실 수출, 국내 소비 확대, 식교육 등을 통한 장기적인 소비 촉진 활동, 학교 급식 등의 관련 사업에 대해 정부 지원 실시
- 대상자는 지저업인, 도도부현법인, 생산출하단체 등
- 자금조성은 지방자치단체 및 생산자로부터의 거출이 50%, 그리고 정부 조성이 50% 이내임.

부록 5. 배추·무 주산지 출하조절 시설 지원 사업 개요(안)

□ 사업개요(안)

○ 목적 : 기상여건 등에 따라 수급불안이 반복되는 무·배추 주산지에 저온저장시설, 가공시설을 지원하여 출하 조절

○ 지원내용 : 대규모 무·배추 출하조절 시설(저온저장고, 수확후 관리 물류시설, 배추 절임시설 등)

○ 사업기간 : 2013년 ~ 2015년

○ 사 업 량 : 3개소(배추·무 주산지 거점 APC, 도단위 연간 1개소)
- 개소당 저장물량 : 2톤/3.3㎡(평) x 1,000평 x 3작기 = 6,000톤/년
- 절임 가공물량 : 1,800톤/년(원료배추 환산 3,000톤)

○ 총사업비 : '15년까지 300억원(국고보조 90, 지방비 90, 국고융자 60, 자부담 60)

○ 지원조건 : 국고보조 30%, 지방비 30%, 국고융자 20%, 자부담 20%

○ 사업시행주체 : 농협(중앙회, 지역농협)

○ 지원근거 : 농산물유통및가격안정에관한법률 제57조(기금의 용도)

□ 2013년 예산(안)의 산출근거

○ 사업량 : 1개소(예정지역은 강원도 평창군 대관령)

○ 총사업비 : 100억원(국고보조 30, 지방비 30, 국고융자 20, 자부담 20)
- 저온저장시설 : 3,300㎡ × 1.1백만원 = 3,630백만원
- 예냉시설 : 660㎡ × 0.7백만원 = 460백만원
- 지게차, 냉장탑차, 파레트, P-박스 등 물류시설 : 1,400백만원
- 위생시설, 검품실, 사무동 : 510백만원
- 절임시설(염수제조, 절임, 정선, 폐수처리시설 등) : 4,000백만원

부록 6. 농림수산식품부의 식품기업 원료조달 관련 주요 정책

□ 농림수산식품부의 식품기업 지원사업은 '식품산업진흥 기본계획'과 '외식산업진흥 기본계획' 등을 기초로 함.

○ 2008년 농림수산식품부 출범과 함께 식품산업진흥 정책이 본격적으로 추진 되었으며, 근거 법안인 식품산업진흥법의 제4조에서 식품산업진흥 기본계획 수립을 의무화하고 있음.

- 식품산업진흥 기본계획은 식품산업 진흥의 기본방향, 식품산업과 농어업의 연계강화 등, 9개 분야를 포함하도록 규정되어 있음.

□ 농식품부의 식품기업 관련 지원사업을 주요 기관별로 정리하면 다음과 같음.

기관명	지원 사업	
농림수산식품부	축산물 HACCP 컨설팅 사업	
	우수 외식업 지구 육성사업	
	지역전략식품산업육성	
	수산물가공산업육성사업	
한국농수산식품유통공사	수출사업자지원	운영활성화자금
		우수수산물자금
	식품·외식업체 지원	식품가공원료 매입자금
		국산밀 가공업체 지원자금
		외식·전처리업체 운영자금
		식품제조업체 시설현대화자금
		신선편이 농산물 시설현대화자금
		공동조리시설 설치지원자금
		농공상 융합형 중소기업 육성자금
		전통·발효식품업체 경쟁력 강화자금
		유기가공식품 명품화 기반구축
		우수외식사업자 지원자금
		소규모 식품제조가공 창업지원
		축산물열처리 가공장 지원
	수출지원	수출물류비지원
		수출상품화 사업
		직접세일즈[인큐베이션수출]
		수출해외전진기지 구축사업
		해외물류기반 구축사업
		환변동보험 및 농축수산물수출보험
		국제박람회 참가
		해외 판촉행사 지원
		해외바이어거래알선
		해외aT지사화사업
		수출선도조직 육성사업
		공동대표브랜드[휘모리]사업
		수출용 유자차 품질인증브랜드 사업

농촌진흥청	농식품안전성 관리기술 개발
	신기능성 농식품 및 부가가치 향상기술 개발
	한식세계화 및 전통식품산업화 기술개발
농림수산검역본부	기술교육
농림수산식품기술기획평가원	농림수산식품 연구개발사업
농업기술실용화재단	우수기술 사업화 지원

□ 식품기업에 지원되는 정책 사업들의 내용을 「2012 농식품사업시행지침서」에 기반하여 정리하면 다음과 같음.

<농산물 표준규격공동출하사업>

1.사업목적

○ 산지 생산자조직의 농산물 표준규격 공동출하를 유도하여 농산물을 규격 상품화 함으로써 품질향상 및 농가소득증대

○ 농산물의 포장화·규격화로 운송·적재 등의 효율성을 제고하고 유통비용 절감

2.시행기관

○ 국립농산물품질관리원 품질검사과

3.사업대상자 및 지원대상

○ 포장재비, 결구배추·무 포장유통비 : 법인화된 생산자조직, 법인화된 산지유통인 조직

○ 공동선별비 : 공동계산액이 연간 15억원 이상인 법인화된 생산자조직

구 분	지원 대상 품목
포장재비	○ 수박, 양파, 쪽파, 건고추, 대파, 마늘, 열무, 미나리, 얼갈이배추, 부추, 총각무 * 신선편이 농산물은 제외
공동선별비	○ 결구배추, 무, 곡류(잡곡류 포함), 두류, 축산물, 임산물, 콩나물, 녹두나물을 제외한 농산물
결구배추·무 포장유통비	○ 결구배추무(열무, 총각무 제외)

4.지원 실적 및 재정투입계획

(단위 : 백만원)

구 분	2009년까지	2010년	2011년	2012년	2013년 이후
합 계	1,771,473	115,937	63,053	51,677	103,354
보 조	580,253	32,993	17,913	17,525	35,050
지방비	62,421				
자부담	1,383,257	82,944	45,140	34,152	68,304

○ '12년 국고보조금 세부내역

- 포장재비(5,503백만원)
- 공동선별비(10,000)
- 결구배추·무 포장유통비(1,813)
- 당도표시비(209)

<식품·외식종합자금사업>

1.사업목적

○ 식품제조·가공·신선편이·전통발효 제조·가공 업체의 품질향상 및 안전성 확보를 위한 시설현대화 및 개보수 등 지원

○ 생산자 단체의 소비지 유통망 확충을 통해 농산물의 안정적인 판매기반 구축 및 축산물 열처리 가공품의 수출확대를 위한 시설 및 장비 등 지원

○ 외식업체 공동조리시설·식재료 가공처리시설 설치지원 및 우수외식프렌차이즈 육성을 통해 국내 외식산업의 경쟁력을 강화하고 국산 농수산물의 안정적 소비처 확보

○ 생산자와 중소기업이 융합(공동 출자/전략적제휴/농어업인 경영형)한 기업 육성으로 농어업인의 소득향상 및 부가가치 창출 도모

○ 건강·웰빙의 대표 이미지로 국내외 식품시장의 새로운 가치를 창출하기 위한 유기가공식품의 명품화 기반 구축

○ 농어업인의 소규모 식품가공업체 창업지원으로 농어가소득 증대 및 일자리 창출

○ 국내산 농산물 유통 및 가공원료 매입지원을 통한 농산물 수급조절, 가격안정화, 농가 판로 확보 및 식품산업과의 연계강화

2.시행기관

○ 농림수산식품부 식품산업진흥과, 외식산업진흥과, 유통정책과, 축산경영과, 친환경농업과

○ 농수산식품유통공사 자금지원팀

○ 농협중앙회 하나로마트분사, 식품유통부

3.사업대상자

○ 시설, 운영자금을 지원받고자 하는 식품가공업체, 외식업체, 지역농협, 농업법인 등

4.지원자금의 사용용도

○ 시설자금 : 식품제조업체·외식업체의 시설 신축·증축·증설·개보수 및 물류장비 구입 등 지원

- 식품업체·신선편이업체의 시설현대화사업, 소비지유통시설, 축산물 열처리가공공장 지원, 전통발효식품 경쟁력 강화, 외식업체 공동조리시설 현대화 , 우수 외식사업자 육성 등

○ 운영자금 : 원료구입, 저장, 가공 등 기업경영비용

- 식품가공원료 매입자금 지원사업(국산농산물 수매를 조건으로 지원), 전통발효식품 경쟁력 강화 중 김치유통업체·전문판매점 지원

5.지원형태

○ 대출 금리

- 식품제조·신선편이업체 시설현대화, 축산물 가공처리장, 외식업체 공동조리시설지원 식품가공원료 매입자금 지원 : 3~4%(일반업체는 4%, 농업·농촌 및 식품산업기본법 제3조에 해당하는 농어업인과 생산자단체는 3%)
- 소비지 유통시설 확충, 전통발효식품 육성, 농공상융복합기업육성, 유기가공식품의 명품화 기반 구축, 우수 외식프렌차이즈 기업육성, 소규모식품제조가공창업지원 : 3%

○ 지원 기준

- 총 사업소요액의 80%이내 융자, 자부담 20% 이상
- 농산물판매장 건축비용은 공정에 따라 소요액의 50% 지원(단, 임차비용은 임차계약서 및 관계 증빙서류에 의하여 지원)
- 소비지 유통시설 확충: 건축·임차보증금의 50% 이내(자부담 50% 이상)
- 식품가공원료매입자금은 지원금액의 125%이상 국내농산물을 구매하는 조건으로 지원(대출실행일로부터 1년 이내)

<농림수산식품 연구개발사업>

1.사업목적

○ 생명산업기술개발 : 동식물, 미생물 등 생명자원의 생산·응용·유지관리에 대한 연구개발을 통해 차세대 핵심산업 '생명산업' 육성에 기여

○ 첨단생산기술개발 : 주요 시설자재의 국산화 및 생산비 절감 등 차세대 기술개발을 통한 농업의 생산성·안전성 제고

○ 수출전략기술개발 : 수출용 농축산물 개발 및 저장·유통·검역 기술개발을 통한 농산품 수출 기반 구축 및 수출 확대 촉진

○ 기술사업화지원 : 농림수산식품 과학기술의 사업화 촉진을 통한 고부가가치 상품 개발 및 이를 통한 농어가의 신소득원 창출

○ 융복합연구센타지원 : 첨단 융합형 R&D 장기 지원으로 농림수산업 분야 산업을 견인할 핵심기술 확보 및 우수 연구집단 육성

○ 고부가가치식품기술개발 : 식품산업 핵심 응용기술 개발 지원으로 식품산업의 국제경쟁력 제고

○ 수산실용화기술개발 : 수산업의 생산성 향상과 고부가가치 창출을 위한 독자적인 신기술 개발·보급으로 어업인 소득증대 및 산업화 촉진

○ 가축질병대응기술개발 : 구제역, 조류인플루엔자 등 국가 재난형 가축질병에 효과적으로 대응하기 위해 예방, 검역, 진단, 방역, 확산방지 등 기술개발

2.시행기관

○ 농림수산식품부 과학기술정책과

○ 농림수산식품기술기획평가원 R&D관리본부

3.사업대상자

○ 농수산경영체, 농수산업체, 대학, 연구·지도기관, 농민(단체)등 산·학·연 협동연구팀

- 중소기업의 경우, 중소기업 및 중소기업을 창업하고자 하는 자로서 기술개발 능력(연구인력 및 시설 등)을 보유한 기업 또는 창업자
- 농수산업체, 대학, 연구기관 등 단독참여 가능

4.지원자금의 사용용도 및 지원형태

○ 국가연구개발사업의 관리 등에 관한 규정(대통령령)에 의한 연구개발비

- 연구인력 인건비, 연구수행 직·간접비, 위탁연구개발비 등

○ 재원 : 농어촌구조개선특별회계

○ 지원기준 : 기술성, 산업화 가능성, 연구팀의 연구수행능력 등

○ 참여기업 부담률(Matching Fund)

- 대기업 : 총 연구개발비의 50%이상 / 중소기업 : 총 연구개발비의 25%이상 부담

○ 과제 당 10억원 이내(당해년도 정부출연금 기준)

<소비지유통활성화사업>

1.사업목적

○ 농산물도매시장, 공판장, 사이버거래소의 농산물 출하시 대금결제 가능을 강화하여 출하자와 소비자를 보호

○ 농수산물시장 개방 확대 및 소비지 대형매장 성장 등 유통환경 변화에 대응하여 소비지와 산지가 상생할 수 있는 협력체계 구축

○ 국내산 농수산물 직거래를 통한 유통경로 다원화 및 농업인·소비자 편익 증대

2.시행기관

○ 농림수산식품부 유통정책과, 원예정책과

○ 농협중앙회 공판사업부, 소비촉진부

○ 농수산식품유통공사 도매시장팀, 상생협력팀, 사이버거래소, 화훼공판장 절화팀

3.사업대상자

○ 도매시장법인(공공출자법인, 민영도매시장 포함), 시장도매인, 중도매인

○ 농협중앙회공판장, 회원조합공판장, 경매식 집하장, 화훼공판장, 중도매인, 도매사업단

○ 농수산물도매시장에 산지유통인으로 등록한자

○ 농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률에 따른 농수산물사이버거래소

○ 산지유통조직과 공급계약을 맺고 직거래를 하는 소매유통업체 및 식품・외식업체 등

○ 생산자단체 : 농협중앙회(판매장 포함) 및 지역농협, 품목조합, 영농조합법인 등

○ 소비자단체 : 소비자생활협동조합 및 영농조합법인, 농산물 전자상거래 사업을 수행하는 자 등

4.지원자금의 사용용도

세부사업	지원자금의 사용용도
선도금 및 결제자금, 중도매인 운전자금	◦선도금 : 도매시장·공판장(도매사업단) 출하증대를 위한 출하선도금 ◦결제자금 : 도매시장·공판장·농수산물사이버거래소의 결제자금 ◦중도매인운전자금 : 도매시장·공판장 중도매인의 분산능력 확대를 위한 지원자금
소비지・산지 협력사업	◦산지조직으로부터 국내산 농수산물의 직거래 매입 자금

	※ 대상품목 : 신선 농축산물(가공식품 제외)
직거래 매취지원	◦농업인, 산지조직으로부터 국내산 1차 농산물 직구매 자금 ※ 쌀·보리·가공식품·수산물 제외 (단, 전자상거래시 쌀은 지원가능)

5.재원 및 지원형태

○ 재원 : 농안기금

세부사업	지원형태
결제자금 및 선도금	◦도매시장법인, 시장도매인, 중도매인 - 출하선도금및결제자금(융자조건 : 연리 4%, 1년 상환) - 중도매인운전자금 : 연리 4%, 1년 상환 ◦농협공판장(산지, 도매시장), 도매사업단 - 출하선도금및결제자금 : 연리 3%, 1년 상환 - 중도매인운전자금(산지공판장) : 연리 4%, 1년 상환 ◦유통공사공판장, 중도매인, 화훼경영체 등 - 대금결제자금 : 연리 4%, 1년 상환 - 운영활성화자금 : 연리 3%, 4%, 1년 상환 ◦ 산지유통인 출하선도금 : 연리 4%, 1년 상환 ◦ 농수산물사이버거래소 결제자금 : 무이자 ※ 도매시장 공판장 평가 결과 금리우대지원
소비지·산지 협력사업	◦융자조건 : 연리 4%, 1년 상환
직거래 매취지원	◦지원형태 : 융자 80%, 자부담 20% ◦융자조건 : 연리 3% 1년 상환

<전통발효식품육성(김치 자조금 지원)>

1.사업목적

○ 김치 사업자단체가 자발적으로 김치의 판로확대, 수급조절 및 가격안정 등을 추진하게 함으로써 김치산업 발전을 도모하기 위함

2.시행기관

○ 농림수산식품부 식품산업진흥과

○ 농수산식품유통공사 식품진흥팀

3.사업대상자

○ 민법 제32조에 의거 구성된 김치사업자 비영리법인으로 자조금을 조성한 전국단위의 단체, 김치산업 진흥법 제18조에 의거 자조금을 조성한 사업자 단체

4.지원형태 및 사업의무량

○ 자조금단체의 자조금조성액과 국고보조를 1:1 매칭펀드를 지원함을 원칙으로 하나, 사업실적 평가 결과에 따라 예산 범위내에서 차등 지원

- 국고보조50%, 자조금조성액50%

○ 자조금을 투명하게 관리하고 자조금사업을 효율적으로 추진하기 위하여 자조금단체에 자조금관리위원회를 둠

○ 자조금 조성액은 당해 단체 구성원의 연간 생산액의 1%이내로서 자조금관리위원회가 결정하는 금액을 따름

<농산물산지유통센터건립지원 사업>

1.사업목적

○ 유통환경 변화에 대응하여 주산지별로 품목 특성에 맞는 규모화 및 현대화된 산지유통시설을 지원하여 농산물 생산·유통 계열화의 거점으로 육성

- 산지 농산물을 규격화·상품화하기 위해 필요한 집하·선별·포장·저장 및 출하 등의 기능 수행을 위한 복합시설(Agricultural Product Processing Center) 지원

○ 산지유통조직 통합(또는 수직계열화), 농산품 브랜드 육성·마케팅, 산지유통시설 통합의 구심체 역할 수행으로 농업생산자의 소득 증대 기여

2.시행기관

○ 농수산식품유통공사 유통기획팀

3.사업대상자

○ 농업협동조합, 영농조합법인, 농업회사법인, 조합공동사업법인

- 농업회사법인의 경우 생산자 및 생산자단체의 지분이 51% 이상을 점유하여야 함(사후관리기간 동안도 충족하여야 함)

4.재원 및 지원형태

○ 재원 : 광역·지역발전특별회계

○ 지원조건 : 보조 60%(국고 30%, 지방비 30%), 자부담 40%

- 단, 신설(신규시설)은 보조 70%(국고 40%, 지방비 30%), 자부담 30

○ 사업기간 : 1년

- 단, 부지확보 및 형질변경 등이 지연되어 조기 완료할 수 없는 경우 2년 사업으로 추진가능(년도별 지원비율 : 1년차 50%, 2년차 50%를 원칙으로 하되 사업추진 상황에 따라 탄력적으로 조정 가능)

○ 기준 사업비 : 신규시설 50억원 내외(최소 25억원 이상), 보완시설 30억원 내외(최소 15억원 이상)

<산지유통활성화사업>

1.사업목적

○ DDA, FTA 등 시장개방 확대, 소비자 기호변화, 대형유통업체 성장과 같은 농산물 유통환경변화에 대응하여 산지유통 주체의 거래 교섭력 확보

○ 면단위 지역조합 또는 소규모 농업법인 위주의 소단위사업권역에서 시·군단위 이상 광역화된 사업권역으로 발전하도록 산지유통주체의 역량 강화

2.시행기관

○ 농수산식품유통공사 유통기획팀,

○ 농협중앙회 산지활성화팀

3.사업대상자

○ 지역조합, 품목조합, 조합공동사업법인, 연합사업단 등 농협조직

○ 영농조합법인, 농업회사법인, 상법상 법인, 지방공사 등 농산물 유통조직

○ 지원제외

- 농협중앙회의 사업상 자회사
- 사업포기 및 사업실적 부진 등으로 지원자금이 회수된 조직에 대해서는 일정기간 지원 제한

4.지원금액 사용용도 및 대상품목

○ 선급금 : 출하약정을 위한 출하선도금

- 수급안정사업 대상 품목(무, 배추, 고추, 마늘, 양파, 파, 사과, 배)은 제외('13년부터는 매취자금 및 운전자금도 지원제외 예정)

○ 매취자금 : 지원대상 품목의 원료구입을 위한 자금

○ 운전자금 : 유통사업 외상매입금(입체금 또는 미수금 등) 및 외상매출금 등

- '11년부터 산지유통시설 개선자금은 지원 제외

부류별	지원대상 세부품목
양곡부류	○ 두류, 조, 좁쌀, 수수, 수수쌀, 옥수수, 메밀, 참깨 및 땅콩, 기타 잡곡류(미곡, 맥류는 제외)
청과부류	○ 과실류, 채소류, 산나물류, 목과류, 버섯류, 서류, 인삼류 중 수삼 및 유지작물류와 두류 및 잡곡 중 신선한 것
화훼부류	○ 절화, 절지, 절엽 및 분화
약용작물류	○ 한약재용 약용작물류(야생물 기타 재배에 의하지 아니한 것을 포함) 등
임산물류	○ 밤, 잣, 대추, 호도, 은행, 도토리, 표고, 송이, 목이, 팽이, 한약재용 임산물

5.재원 및 지원형태

○ 재원 : 농안기금

○ 지원형태 : 기금융자 80%, 자부담 20%

○ 지원금리 : 1.0~3.0%(3년 거치 일시상환)

<원예농산물 저온유통체계구축사업>

1.사업목적

○ 농산물 유통과정에서 품질저하를 방지하여 상품성 향상을 통한 농가소득 증대 및 소비자 신뢰 도모

○ 예냉(豫冷) 등 저온처리를 통해 농산물의 효능을 유지하고 유통 기간 연장으로 출하조절 및 수익성 개선

2.시행기관

○ 농림수산식품부 원예산업과, 종자생명사업과

○ 농수산식품유통공사 유통기획팀

3.사업대상자

○ 지자체 및 품목단위 산지유통종합계획에 참여하는 사업자이면서 산지유통활성화 사업 선정 또는 참여조직 우선 선정

○ 농업협동조합법에 따른 조합(양잠협동조합 포함), 농산물을 공동으로 생산하여 공동으로 판매·가공 또는 수출하기 위하여 농업인 5인 이상이 결성한 법인격이 있는 전문 생산자조직

○ 국내산 김치류를 가공하는 조직으로 원물, 상품김치, 묵은김치 등을 장기 보관코자 하는 김치가공업체

4.지원자금 사용용도

○ 산지저온시설

- 예냉설비(예냉실, 예냉기), 저온저장고, 저온선별장의 신규설치 및 개보수
- 중점지원품목 : 딸기, 토마토, 파프리카, 상추, 시금치, 양채류, 버섯류, 신선편이농산물, 친환경원예농산물, 배추·무 등 김치원료

○ 양잠산물 저온유통시설의 신규 설치

- 급속냉동(-40℃이하) 시설 9.9m2이상, 저온냉동(-20℃이하) 시설 23.1m2이상, 작업실 33㎡이상, 단. 에너지절감을 위한 “풍압기반 자동제상인식시스템”을 설치하여야 함

○ 저온수송차량 지원

- 원예농산물 수송용 냉장 탑차(1톤 이상 5톤 이하)
- 기성 차량 및 개조 차량(화물자동차에 냉동 윙바디 및 축 설치)의 50%

5.재원 및 지원형태

○ 재원 : 농안기금

○ 산지저온시설 : 국고보조 30%, 융자 30%, 자부담 40%

- 융자조건 : 연이율 3%(3년 거치 7년 상환)

○ 양잠산물 저온유통시설 : 국고보조 30%, 지방비 30% 자부담 40%

○ 저온수송차량 : 국고보조 50%, 자부담 50%

참 고 문 헌

강태훈, 2011, “농협 계약재배를 통한 최저보장가격정책의 효과에 관한 사건연구”, 한국농촌경제연구원

강태훈, 2010, “농산물 가격전달의 비대칭성에 관한 실증 분석”, 「농촌경제」 제 32권 제 5호

강태훈, 2002, “밭떼기거래의 경제적 성격과 계약금의 평가”, 한국농촌경제연구원

강태훈, 2001, “고랭지 배추 밭떼기거래의 실태와 제도화 방안”, 한국농촌경제연구원

구맹회 · 신해직, 1994, 『선물시장론』, 법문사

국승용, 2007, “연결망 분석 기법을 활용한 농산물 물류센터의 입지특성 분석”, 「농촌경제」 제 30권 제 4호

김관수 외, 2012, “국제원자재가격상승이 가공식품 물가에 미치는 영향연구-가공식품 가격 안정화 정책 방안 연구를 중심으로”, 서울대학교 산학협력단, 2012

김관수 외, 2011, “농업관측사업의 평가”, 한국농촌경제연구원

김난도 외, 2009, “글로벌식품산업 육성을 위한 연구”, 서울대학교 생활과학연구소

김민경, 2008, “낙농자조금 사업의 현황과 성과”, GS&J 인스티튜트

김병률 · 김명환 · 최지현, 1996, “제주도의 청과물 생산 및 유통체계와 개선방안”, 「농촌경제」 제 19권 제 2호

김성훈, 2010, “식품산업과 농업의 연계 현황 및 활성화 방안”, 농정연구센터

박동규 · 전창곤 · 신승열 · 임소진 · 이병오 · 고종태 · 김동환 · 강태훈, 2001, “농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안”, 한국농촌경제연구원

박진우, 2007, 『파생상품론』, 명경사

박현태 · 김연중 · 한석호, 2002, “주요 과채의 주산지 구조와 지역간 경쟁력 분석”, 한국농촌경제연구원

안상돈 · 이삼섭 · 정준호, 2011, “2011 국내 김치 산업 동향 및 소비자 김장 계획 조사”, 농협경제연구소, 「NHERI 리포트」 제 159호

이삼섭 · 안상돈 · 정준호, 2011, “농협 식자재 매장 이용 행태 조사 및 시사점”, 농협경제연구소, 「NHERI 리포트」 제 150호

양승룡 · 구지영, 2007, “계약재배안정화사업의 옵션 가치 평가”, 「농업경영 · 정책연구」 제 34권 제 2호

양승룡 · 문진영, 1999, “상품선물을 통한 가격위험 관리의 효과분석”, 「농업경제연구」 제 40호 2권

양승룡 · 임송택 · 이춘수, 2010, “대형마트의 쌀 판매 특성 분석”, 「농촌경제」 제 32권 제 5호

윤성호 · 노재선, 1994, “주요 농산물의 가격변동 분석과 선물시장도입”, 한국파생상품학회,

「선물연구」 제 2호
이계임 · 최지현 · 안병일, 2000, “김치 수요의 변화와 전망”, 한국농촌경제연구원
이용선 · 김태균 · 이선령 · 홍나경, 2010, “원예작물 자조금제도 발전방안”, 한국농촌경제연구원
이정환 · 송주창, 2007, “일본의 사료원료 확보시스템과 수급안정제도”, 한국사료협회
이향미 · 고종태, 2012, “강원도 산지 농협의 고랭지 배추 계약재배 실태와 확대방안”, 한국식품유통학회 2011 동계학술대회 논문집, 한국식품유통학회
전창곤 · 최병옥 · 김동훈, 2011, “산지유통인의 법인화와 계약재배 참여방안 연구”, 한국농촌경제연구원
정호근, 2006, “농산업 부분의 수직적 연계 유형과 개선 방안 : 한국의 사례를 중심으로”, 「농촌경제」 제 29권 제 2호
조성훈 · 김무성 · 김태혁 · 윤창현 · 이준행 · 남길남 · 이효섭, 2012, “국내 파생상품시장의 진단 및 기능제고를 위한 연구용역”, 한국거래소
최지현 외, 2007, “식품산업과 농업의 연계성 제고 방안”, 한국농촌경제연구원
황수철 외, 2005, “농업과 식품산업의 연계강화를 위한 세부프로그램 비교연구 및 개발”, 농림부 농정연구센터

통계청, 2012, “2012년 마늘, 양파 재배면적 조사 결과”, 통계청
통계청, 2012, “2011년 농산물생산비통계”, 통계청
한국농수산식품유통공사, 2011, “주요 농산물 유통 실태”
한국농촌경제연구원, 2012, 『2012 농업전망』, 한국농촌경제연구원

정책연구 평가 결과서

※ [ ]에는 해당되는 곳에 √표를 합니다.

<table>
<tr><td>정책연구과제명</td><td colspan="2">식품기업의 국내산 원료농산물 안정적 조달시스템 구축방안</td><td>연구기관/책임연구원</td><td>서울대학교 산학협력단/김관수</td></tr>
<tr><td>부서/과제담당관</td><td colspan="2">식품산업진흥과/이용직</td><td>담당공무원</td><td>최윤석</td></tr>
<tr><td>연 구 방 식</td><td colspan="4">1. [○] 위탁형 용역 2. [ ] 공동연구형 용역 3. [ ] 자문형 용역</td></tr>
<tr><td>연구자 선정방법</td><td colspan="4">1. [ ] 일반경쟁계약 2. [○] 수의계약</td></tr>
<tr><td>연 구 기 간</td><td colspan="4">2012.7.3 ~ 2012.11.2 (4개월)</td></tr>
<tr><td>연 구 결 과</td><td colspan="4">○ 원료농산물 조달 수급 현황 분석
- 세계 시장에서의 농산물 수급환경, 농업과 식품산업 간 연계현황, 국내산 원료조달 체계 구축의 애로요인 분석 등
○ 식품기업 국내산 원료조달 시스템의 여건 변화와 시사점 분석
- 농협의 경제사업 강화, aT 사이버거래 성장, 안정적 계약재배 사례의 확산 등
○ 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안 마련
- 식품기업 원료조달 시스템의 기본모델(안), 농협-식품기업간 원료조달 시스템 구축 방향, 원료조달 시스템 구축에 따른 경제적 효과 분석 등</td></tr>
<tr><td>평 가 결 과</td><td colspan="4">• 정책연구 목적과의 부합성
- (부합) 상기 연구결과를 충실히 연구하여 정책부합성에 어긋나지 않음
• 추진방법의 적절성
- (적절) 자체 연구용역 추진으로 추진방법에 문제점이 없음
• 계약 내용에의 충실성
- (충실) 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안 마련을 위한 연구를 하였음
• 표절 등 연구부정행위 여부
- (없음) 표절 등 해당사항 없음
• 연구결과의 활용가능성
- (높음) 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안 마련에 활용가치가 높음</td></tr>
<tr><td rowspan="2">평가자 확 인</td><td>구 분</td><td colspan="2">평가전문위원</td><td colspan="2">과제담당관</td></tr>
<tr><td>성 명</td><td colspan="2">한국농촌경제연구원 최지현</td><td colspan="2">식품산업진흥과 박성우</td></tr>
<tr><td rowspan="2">평 가 보고회</td><td>개최일자</td><td>2012.10.31</td><td>장 소</td><td colspan="2">aT센터</td></tr>
<tr><td>참석자</td><td colspan="4">식품업계, 관련 기관 및 협회, 학계 등 참석</td></tr>
</table>

정책연구 활용결과 보고서

※ [ ]에는 해당되는 곳에 √표를 합니다.

정책연구과제명	식품기업의 국내산 원료농산물 안정적 조달시스템 구축방안	연구기관/책임연구원	서울대학교 산학협력단/김관수
부서/과제담당관	식품산업진흥과 이용직	담당공무원	최윤석
연 구 기 간	2012.7.3 ~ 2012.11.2 (4개월)		
활 용 구 분	1. [ ] 법령 제·개정 2. [ ] 제도개선 3. [○] 정책수행 4. [ ] 미활용		
연 구 목 적	○ 국내농업과 연계한 식품가공산업의 활성화를 위해서는 식품업체가 국산 원료를 안정적으로 조달할 수 있는 시스템 구축 필요 - 국내 식품기업은 주로 계약재배를 통해 원료를 확보하고 있으나 가격 등락에 따른 계약 불이행 등 계약 파기 문제 발생 - 최근 FTA 등 시장개방 가속화, 이상기후로 인한 농산물의 수급 불균형 심화로 원료농산물의 안정적 확보가 주요 이슈로 부각		
연구 주요내용	○ 원료농산물 조달 수급 현황 분석 - 세계 시장에서의 농산물 수급환경, 농업과 식품산업 간 연계현황, 국내산 원료조달 체계 구축의 애로요인 분석 등 ○ 식품기업 국내산 원료조달 시스템의 여건 변화와 시사점 분석 - 농협의 경제사업 강화, aT 사이버거래 성장, 안정적 계약재배 사례의 확산 등 ○ 식품기업의 안정적인 국내산 원료조달 시스템 구축 방안 마련 - 식품기업 원료조달 시스템의 기본모델(안), 농협-식품기업간 원료조달 시스템 구축 방향, 원료조달 시스템 구축에 따른 경제적 효과 분석 등		
활 용 목 적	○ 국산 원료 농산물의 안정적 공급을 위한 정책 자료로 활용 ○ 안정적 원료 농산물 확보에 따른 거래비용 절감으로 식품기업의 경쟁력 강화 및 원료농산물 대량 공급처 확보를 통한 농가소득 안정화기대		
활 용 결 과	○ 김치산업진흥 종합계획 수립시 김치 원료의 안정적 조달방안 마련을 위한 정책자료로 활용 ○ 식품기업의 안정적 원료공급을 위한 정책자료로 활용		