토론회자료

쌀 수탁판매 활성화 방안

2006. 8.

한국농촌경제연구원

쌀 수탁판매 활성화 방안

< 목 차 >

Ⅰ. 쌀 유통의 문제와 수탁판매 필요성
1. 수확기 가격 불안
2. 농가의 협상력 열위
3. 품질관리 미흡

Ⅱ. 외국의 쌀 유통 실태
1. 미국
2. 호주
3. 일본

Ⅲ. 수탁판매 활성화 유도 방향

Ⅰ. 쌀 유통의 문제와 수탁판매 필요성

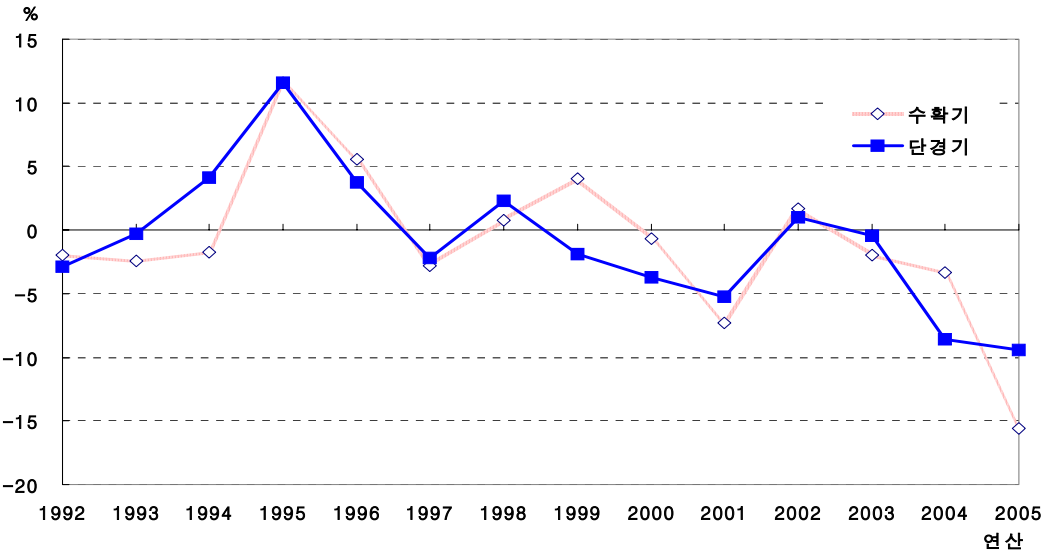
1. 수확기 가격 불안

1.1. 수확기 수급은 단경기 기대가격으로 결정

○ 수확기 가격과 단경기 가격의 전년대비 등락률은 매년 큰 차이를 보이고 있음(그림 1)

- 이는 수확기 가격과 단경기 가격이 전체 수급 이외에 별도의 요인에 의하여 결정됨을 의미함.

그림 1. 수확기 가격과 단경기 가격의 전년대비 변동률



주: 실질가격 기준임(소비자 물가지수 사용).

○ 수확기 벼 수요는 RPC 등 유통업체가 단경기에 판매하기 위해 수확기에 매입·보관하려는 양에 따라 결정됨

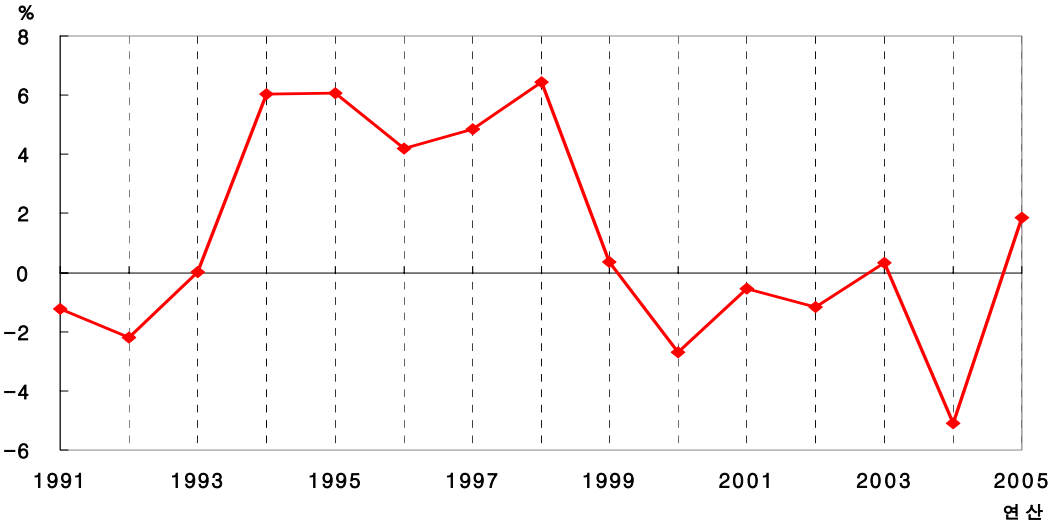
- 단경기 가격에 대한 기대가 높을수록 수요는 늘어날 것임.

○ 수확기 공급은 농가가 벼를 자체 보관하지 않고 판매하려는 양에 의해 결정되므로, 단경기 가격에 대한 기대치가 낮거나 불안할수록 늘어나게 됨.

○ 계절진폭은 해에 따라 큰 폭으로 변동하고(그림 2), 계절진폭 기대치는 각 유통업체와 농가의 주관적 판단에 의해 형성되고 위험을 동반하게 됨

- 수확기 시장은 선물시장처럼 불안정성이 커지게 됨

그림 2. 계절진폭 변동



주: 1) 실질가격 기준임(소비자 물가지수 사용).
2) 계절진폭률 = (7~9월 평균가격 - 수확기가격) × 100 / 수확기가격

1.2. 단경기 기대가격은 전년도 계절진폭 영향

○ 단경기 가격상승에 대한 기대치는 지난해 계절진폭이 클수록 높고, 단경기 정부 방출 예상량이 많을수록 낮아질 것임.

○ 통계분석 결과 전년도 계절진폭이 1% 증가하면 수확기 가격은 1.2%정도 높아지는 반면 수확기 시장공급량(민간재고량 + 생산량 - 정부수매)이 1% 늘어나면 수확기 가격이 0.2% 정도 하락하는 것으로 분석됨(1992-2004년 기간)

$$P_t = -0.184S_t + 1.183M_{t-1} + 0.723C_{t-1,} \quad R^2=0.6827$$
$$(2.19) \qquad (4.96) \qquad (2.53)$$

$$P_t = -0.185S_t + 1.187M_{t-1} + 0.714C_{t-1} + 0.027Gt, \quad R^2=0.6454$$
$$(2.06) \qquad (4.64) \qquad (2.26) \qquad (0.10)$$

○ 더욱이 단경기의 정부판매량, 수입쌀 판매 전망 등에 특별한 불안요인이 있으면 수확기 보관수요가 민감하게 영향을 받게 되고, 그만큼 수확기가격의 불안정성은 증폭됨

1.3. 수확기 가격불안은 유통업체 경영불안 초래

○ 수확기가격이 불안할수록 해에 따라 계절진폭이 큰 폭으로 변동하여 마진율이 등락

○ 마진율의 등락에 따라 RPC 등 유통업체의 수익성이 결정되므로 수확기가격이 불안정 할수록 경영은 불안하게 됨.

- RPC의 원료곡 매입액이 평균 105억원이고 총가공비용의 90% 이상이 원료곡 비용이므로 부(負)의 마진이 발생하는 경우 적자액이 감당할 수 없이 커질 수 있음

1.4. 수탁판매로 투기적 요소 배제

○ 수확기가격을 안정시키려면 단경기가격에 대한 위험을 제거해야 하며, 그러기 위해서 농가와 RPC 등 유통업체와의 거래 관행은 매취에서 수탁방식으로 전환되어야 함.

- 수확기에 생산자는 유통업체에 판매를 위탁하고, 유통업체는 수탁받은 벼를 가공·판매한 후, 농가에 청산함
- 정부나 RPC는 수확기 농가의 현금 수요를 충족시켜주어야 함

○ 수탁거래를 하면 농가의 수취가격이 연평균가격 수준에서 결정되고, 유통업체는 안정된 가공·유통 수수료를 취득하게 되어 경영이 안정될 것임.

2. 농가의 협상력 열위

2.1. 시장참여자 간 가격변동 위험 전가

○ 유통업체와 생산농가가 손실을 회피하려면 단경기 가격변동에 대한 위험을 상대방에게 전가시키려는 게임을 하지 않을 수 없음
- 수확기 이후에 쌀값이 상승하면 조곡을 매입하여 보관한 유통업체는 이익을 보는 반면 생산농가는 자체 보관하였을 경우의 이익을 잃게 됨
- 따라서 수확기에 농가는 되도록 비싼 가격에 판매하려 하고, 유통업체는 되도록 싼 가격에 매입하려고 할 것임.

2.2. 수확기 시장은 유통업체가 지배

○ 생산농가의 건조·보관 능력이나 현금수요 등을 고려하면 수확기 판매량은 가격에 비탄력적이고, 수확기 가격은 RPC 등 유통업체의 수요에 따라서 변동하게 됨.
- 농가판매 물량의 70%가 수확기에 판매되고 있으며, 60%를 지역내 RPC 및 임도정 공장이 매입하므로 수확기 시장 상황은 유통업체가 결정하게 됨

2.3. 농가는 정치적 압력으로 대응

○ 수확기 쌀 시장구조를 유통업체가 주도하면서 농가는 단체 행동을 통해 취약한 지위를 보완하고 가격 인상 압력을 행사

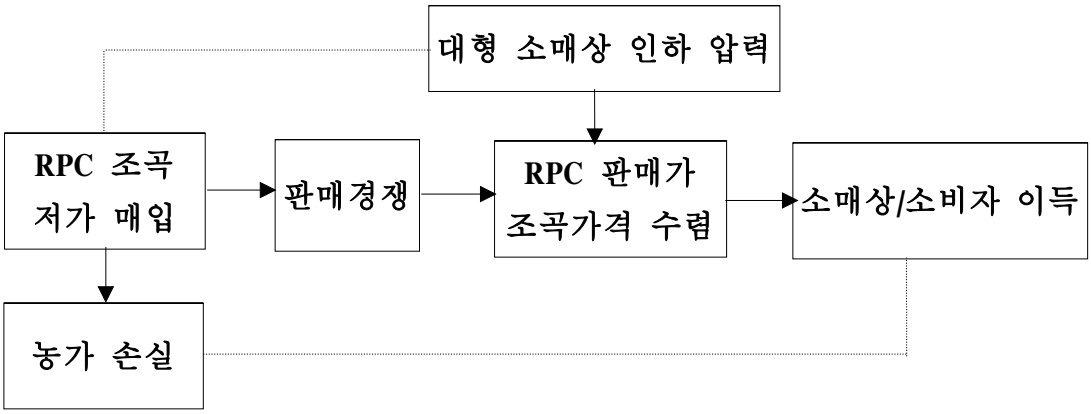
- 실제로 매년 수확기에는 각 지역에서 농가들이 농협과 매입가격을 둘러싸고 충돌하고 그 결과 농협 매입가격이 상당히 조정되는 것이 현실임.

2.4. 수확기 가격 불안은 결국 농가 손실로 귀결 가능성

○ 소비지시장은 소수의 대형 소매점이 시장을 지배하고 소규모 RPC와 도정업체들이 판매경쟁을 하는 구조

○ RPC 등이 수확기에 조곡을 저가에 구입하면 대형소매상은 그 만큼 매입가격을 낮추려하고, 소규모 RPC와 도정업체들이 경쟁적으로 판매가격을 낮추게 되어 결국 조곡 매입가격 하락률에 판매가격이 수렴하게 됨.

그림 3. 수확기 저가구입의 연계효과



2.5. 수탁판매로 시장지배구조 개선

○ 수탁거래가 일반화되면 생산농가와 유통업체 사이에 게임이 사라져 갈등이 없어질 것임

○ 유통업체는 매입 가격인하 노력 대신 타업체와 정산가격과 판매서비스 경쟁을 하게 되어 농가의 수취가격이 향상 될 수 있음

○ 유통업체의 판매가격은 판매경쟁을 통해 대체로 수급실제가격에 수렴하게 될 것임

3. 품질관리

3.1. RPC 수확기 매입 60% 수준에 그쳐

○ RPC는 원료곡의 60% 정도만을 수확기에 농가로부터 직접 매입하고 나머지는 비수확기에 농가, 타업체, 정부공매 등 다양한 경로를 통해 구입

표 1. RPC 원료곡 확보 현황

연도	자체매입			수탁	정부 산물수매	공매	계
	소계	수확기	비수확기				
2001	7,622 (71.8)	5,532 (52.1)	2,090 (19.7)	122 (1.1)	2,236 (21.1)	634 (6.0)	10,614 (100)
2002	8,641 (73.6)	6,228 (53.1)	2,413 (20.6)	146 (1.2)	1,964 (16.7)	984 (8.4)	11,735 (100)
2003	9,139 (70.9)	7,078 (54.9)	2,061 (16.0)	142 (1.1)	1,883 (14.3)	1,731 (13.4)	12,895 (100)
2004	10,274 (76.3)	8,210 (61.0)	2,064 (15.3)	232 (1.7)	1,595 (11.8)	1,364 (10.1)	13,465 (100)

자료: 농림부 소득관리과

○ RPC 원료곡의 40%는 품질이 수확기에 매입한 벼와 다름
- 비수확기 매입곡은 산지가 다를 뿐 아니라 농가가 자가 건조한 것이므로 건조과정에서 원료곡의 품질이 손상됐을 가능성
- 대부분 RPC에서 생산되는 쌀이 4~5월 이후 품질하락이 나타나고 있음(상온저장의 경우)

3.2. 품질관리 가능 물량 1/3~1/4정도

○ 농가판매량의 약 40% 정도만 RPC에 판매되므로 판매량의 60%는 농가가 자가 건조한 벼일 가능성이 높음.

표 2. 경영규모별, 판매처별 물량 비중(%)

판매처 / 규모(ha)	임도정 공장	RPC	산지 수집상	도소매상	직거래	농협	기타	계
0.5 미만	24.1	53.6	2.5	2.4	4.2	12.8	0.4	100.0
0.5~1.0	13.7	44.9	8.2	9.9	9.5	11.5	2.3	100.0
1.0~2.0	17.2	36.3	20.9	6.5	7.2	9.0	3.0	100.0
2.0~3.0	31.1	45.8	5.7	3.2	5.5	6.8	1.9	100.0
3.0 이상	25.6	29.5	12.2	2.0	14.3	15.0	1.3	100.0
평균	20.4	41.1	11.6	5.8	8.3	10.7	2.1	100.0

○ 결국 전체 유통량의 25~30% 정도만을 수확기에 RPC가 산지의 벼를 물벼로 구입하여 자체 건조하므로 산지, 품종, 건조 방식 등 품질관리가 가능한 벼는 총 유통량의 1/3~1/4 수준에 불과함

○ 원료곡의 품질 차이를 반영하기 위하여 RPC는 브랜드 숫자를 늘리지 않을 수 없게 되고 그 결과 현재 RPC 당 평균 6개의 브랜드를 가지고 있는 것으로 나타남.

3.3. 가공유통업체의 구매한계

○ 품질관리를 위해서는 현재 전체 농가 판매량의 1/4～1/3 정도인 수확기 RPC 확보물량이 3～4배 늘어나야 하나, 역계절진폭 시의 손실규모가 그 만큼 커지므로 경영위험이 커질 수 있음

○ 매입규모가 커질수록 수확기 자금 수요가 비례적으로 늘어나 자금조달에 어려움을 겪게 됨.

3.4. 수탁판매로 브랜드 소수・대형화

○ 가격위험이 없어지므로 RPC 등은 농가 생산량을 전량 수확기에 확보할 수 있게 됨.

- RPC의 가공량 특히 수확기 매입량이 늘어나 품질관리가 일정해져 브랜드가 소수・대형화되고 신뢰성이 높아질 것임.

○ 조곡의 품종・품위에 따라 정산가격을 엄격히 차별화하면 조곡의 품위가 향상될 것

- 조곡의 품질에 대한 농가간의 감시체계가 형성되어 원료곡 품질관리 노력은 장기적으로 감소할 것

Ⅱ. 외국의 쌀 유통 실태와 시사점

1. 미국

- 정부가 농가에 융자금을 지급하여 유통 효율성 제고 -

1.1. 유통지원제도의 개요

○ 1996 농업법」은 쌀, 밀, 옥수수 등 16개 농산물 유통이 원활하도록 농가에 융자금을 지원하고(*Marketing assistance loans*), 시장가격이 융자금을 하회하면 시장가격과 융자금의 차액을 지원하는 융자부족분지불(*Loan Deficiency Payment*)제를 시행하도록 규정함.

○ 유통지원융자제도의 기본목적은 생산자에게 수확과 판매시점 사이의 자금 수요를 완화시켜줌으로써 생산자들은 가격이 가장 낮은 수확기에 농산물을 팔지 않고 일정 기간 보관 후 적정 가격으로 판매할 수 있도록 지원해주는 것임.

○ 유통지원융자프로그램 대상자는 생산자율계약에 참여하며 기준 품질 이상의 농산물을 생산해야 함
- 2002농업법에 의해 생산자율계약(2002～07년)에 참여한 농가
- 해당 농산물은 상품신용공사가 규정한 최소한의 등급과 질 조건을 만족시켜야 함.

○ 정부는 융자금을 신청한 농가에 융자금을 지급함과 동시에 농가는 정부가 지정한 유통업체(창고업자 포함) 창고에 벼를 입고, 생산자는 시장상황을 고려하여 융자금을 상환 후 판매하거나 현물로 상환 할 수 있음.

1.2. 유통지원제도의 주요 내용

융자가격

○ 유통지원융자가격(*Marketing Assistance Loan Rates*: 이하 융자가격이라 함)은 품목별로 의회에서 결정된 최고·최저 융자가격 범위 내에서 농림부 장관이 수급여건 등을 고려하여 결정함

- 기본적으로 과거 5년 동안의 시장가격 중 최고·최저가격을 제외한 3개년 동안 평균가격의 85% 수준에서 결정됨
- 생산지와 시장 간 수송비 등을 반영하여 지역적으로 다소 차이가 있음
- 융자가격은 해당 농산물의 등급이나 질을 고려하여 기준가격에서 할증(*premium*)하거나 할인(*discount*)하여 결정되고 있음.

표 3. 2006년도 벼 융자가격

단위:달러/cwt(45.36kg)

주별	장립종	중립종	단립종
아칸사	6.59	6.06	6.10
캘리포니아	6.48	6.08	6.10
루이지애나	6.71	6.09	6.10
미시시피	6.68	6.07	6.10
미조리	6.50	6.07	6.10
텍사스	6.91	6.07	6.10
기타 주	6.64	6.07	6.10

융자금 신청과 상환 시기

○ 유통지원 융자금 최종 신청 시기는 수확이 완료되는 해의 다음해 3월 31일.

○ 융자금 상환 만기는 융자가 이루어진 다음 달부터 9번째 달의 마지막 날자로 함.

○ 농무장관도 명시적으로 상환시기를 연장해줄 수 있는 권한이 없을 정도로 융자금의 상환 시기는 경직적임.

- 생산자는 융자금을 받은 날부터 상환만기 이전에 언제든지 융자금을 상환할 수 있지만, 융자를 얻기 위해 담보로 맡긴 물량은 상환 만기 이전에 현금 대신에 상품신용공사에 이전할 수 없음.

융자금 상환 가격

○ 농가는 융자금과 이에 상응하는 이자를 포함하여 상환해야 함.

- 상품신용공사가 융자금 재원으로 재무부로부터 융자받는 시점에서의 이자율에 1% 포인트를 추가한 수준
- 일단 유통지원 융자가 이루어지면 이자율은 고정되지만, 1월 1일까지 상환하지 않은 융자금에 대해서는 상품신용공사의 운영비를 충당하기 위해 이자율이 1% 포인트 상향 조정됨.

○ 농가가 실제로 상환하는 가격은 융자금에 이자를 합한 액수와 상품신용공사가 발표하는 시장가격 중에서 낮은 가격임

- 각 카운티별로 고시하는 시장가격을 결정하는 데에는 수출가격이나 국제가격이 이용되고 있음
- 쌀 시장가격은 일주일에 한번 정해지고 그 가격은 일주일 동안 유효하며, 국제 시장가격을 적용함.

융자부족분 지불(*Loan Deficiency Payment*)

○ 시장가격이 융자가격보다 낮으면 농가에 융자가격과 시장가격과의 차이를 지불하여 농가 소득 및 시장 안정을 도모하고, 생산자로 하여금 담보 농산물을 상품신용공사에 이전하는 것보다는 융자가격보다 낮은 가격으로 판매하도록 유도

- 시장가격이 융자가격보다 높으면 LDP는 작동하지 않음
- 정부의 재고부담이 경감되고 국제시장에서 가격 경쟁력이 제고되

어 수출 촉진의 효과도 얻고 있음

- 유통융자제도로부터 개인이 얻을 수 있는 최대 수혜액은 연간 7만 5천 달러로 한정

그림 4. 미국의 직불제와 유통지원제도의 연계

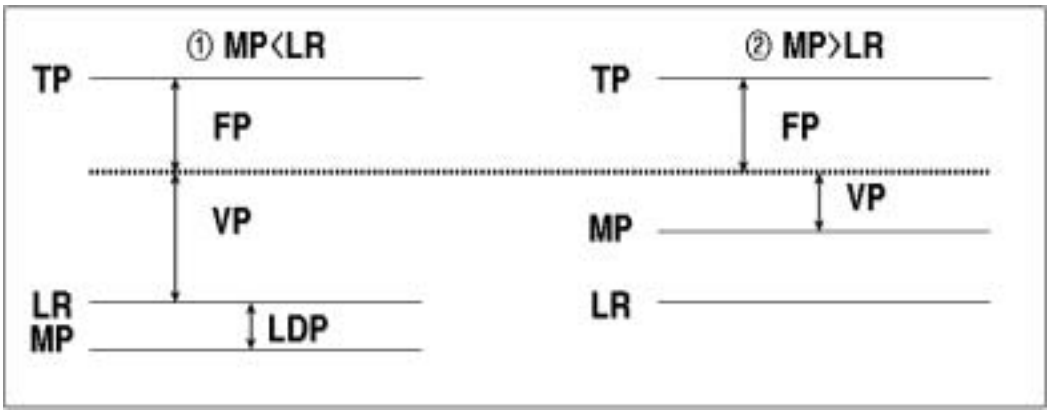
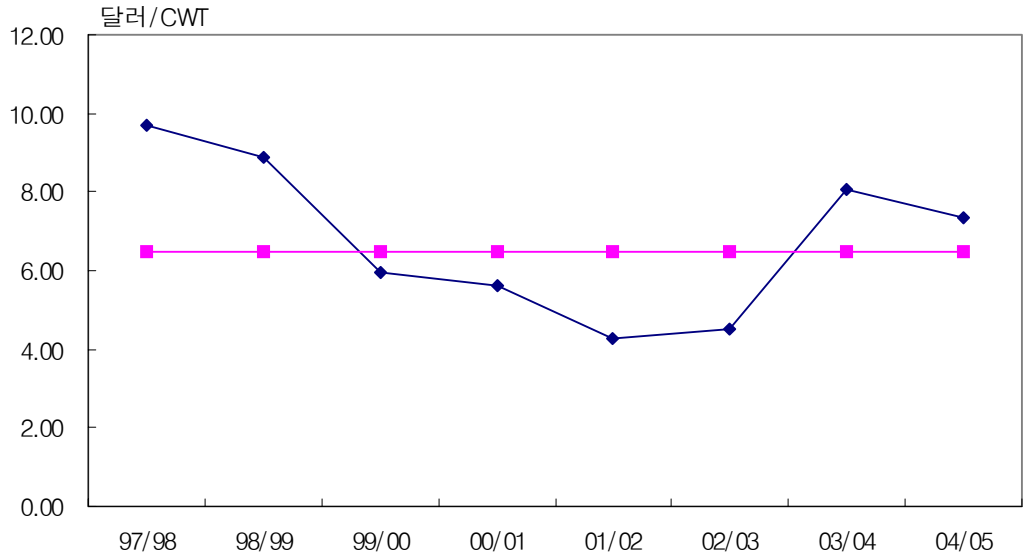


그림 5. 농판가격과 융자가격



2. 호주

- 농가는 생산자단체에 판매를 위탁하고 선도급을 지급 받으며, 판매 완료 후 정산 -

○ 쌀의 수집, 저장, 도정, 판매 등 모든 유통과정은 쌀생산자협동조합(*Ricegrowers' Cooperative Limited*)이 독점

○ 쌀생산자협동조합은 조합원의 권익을 최대화하는 것을 목표로 이윤을 극대화하는 민간회사처럼 운영하며, 경제활동에 있어서 정부의 지원이나 간섭은 전혀 없음

판매 위탁

○ 생산자는 수확한 벼를 산물로 쌀생산자협동조합이 소유•운영하는 약 19개소(총 저장능력 100만 톤)의 건조저장시설로 입고

- 쌀생산자협동조합 품질평가센터가 품질 평가 후 등급별로 구준 보관 함
- 품질 평가 시 품종, 단백질 및 녹말 함유량 등도 고려
- 구별된 벼는 수출대상국의 기호도에 따라 건조정도를 결정하고 저장

※예를 들면 일본과 홍콩에 수출할 벼는 각각 수분함유량 14%와 12%까지 건조 후 저장하며, 나머지는 16%까지 건조 후 저장

○ 쌀생산자협동조합은 생산자의 벼가 저장시설에 입고되는 시점에 예상판매액의 일정 비율을 선도금으로 지급(농가의 희망에 따라서 지급하되, 80% 내외 수준)

- 선도금 재원은 조합 기금과 조합이 금융기관에서 융자한 자금으로 지원함

판매 및 가격 정산

○ 쌀생산자협동조합은 농가로부터 수탁받은 벼를 시장수요에 따라서 가공 판매함

- 판매전략 등에 있어서 개별 농가가 관여할 여지가 없음

○ 시장 수요에 따라서 저장시설에서 쌀생산자협동조합이 운영하는 3개소의 도정공장으로 수송 가공

- 6년 전까지 6개의 도정공장을 운영, 가동률은 50% 정도였으나 비효율적이라는 판단 하에 최근에는 3개 공장만 운영하여 가동률은 80~90% 수준

○ 시장에서 판매되는 쌀 제품은 자체상표를 가진 소포장의 백미가 대부분

- 국내시장에서의 판매는 쌀생산자협동조합을 직접 거치거나 여러 도시에 있는 쌀생산자협동조합이 지정 또는 운영하는 판매대리점을 통하여 유통됨

○ 선도금과 판매가격과의 차이가 발생하는데, 차액은 회계년도(9월-익년도 5월)까지 정산

- 농가에 대한 잔금 지급은 협동조합의 쌀 판매실적 등 시장여건에 따라서 변동할 수 있음
- 정산 시에는 정곡판매액은 물론 왕겨, 싸라기, 미강 등 각종 부산물 수입을 고려
- 벼의 건조, 저장, 수송, 도정료 등 각종 비용을 공제 후 정산함

3. 일본

- 농가는 생산자단체에 판매를 위탁하고 선도급을 지급 받으며, 판매 완료 후 정산 -

○ 쌀의 수집, 저장, 도정, 판매 등 모든 유통과정은 농업협동조합중심으로 이루어짐

○ 쌀생산자협동조합은 조합원의 권익을 극대화하는 것을 목표로 하며, 조합원의 쌀판매에 있어서 정부의 지원이나 간섭은 전혀 없음.

※수급불균형을 해소하기 위해 농협이 공급과잉 물량을 관리하는 경우에는 정부가 개입하여 재정지원 등을 하고 있음(예: 집하원활화대책)

판매 위탁

○ 농가는 수확한 벼를 칸트리엘리베이터(한국의 미곡종합처리장 개념)를 통하거나 자체적으로 건조하여 1차 출하업자(대부분 지역농협)에 판매를 위탁

○ 농가는 1차출하업자로부터 예상판매 가격의 약 90% 정도를 선도금으로 지급받음

- 선도금 수준은 품질, 조합별로 차이가 있음
- 선도금 재원은 재원은 1차 출하업자가 농림중금(우리나라 농협중앙회의 신용업무 분야)에서 차입하여 조달
- 민간유통업체는 시중 금융기관에서 선도금 재원을 조달함

※정부 주도하의 미곡유통 체제에서 자주유통미 제도로 전환하는 과정에서 자주유통미 대책비를 한시적으로 지급한 바 있음

・1995년에는 기본급으로 ￥750/60kg을 지급하고, 특정 양질미에 대하여는 양질미 장려금으로 ￥250/60kg을 추가 지급

판매 및 가격 정산

○ 1차 출하업자는 2차 출하업자 혹은 지정 유통법인에게 판매를 위탁하지만, 소비지 유통업체에도 직접 판매할 수도 있음

- 2차 출하업자는 ① 지정 유통법인에 재위탁하거나 ② 가격형성센터에 상장시켜 경매방식으로 매각하거나 혹은 ③ 도소매업자에게 직접 매각

○ 1차 출하업자가 1년간에 걸쳐 농가로부터 위탁받은 물량을 모두 매각되면, 연간 평균매각에서 보관료, 이자, 판매 수수료 등 유통비용과 수확기에 지불한 가지급금을 공제한 후 잔액을 생산농가에 정산함

- 판매전략 등에 있어서 개별 농가가 관여할 여지가 없음
- 등급별로 정산가격이 적용되고 있어서 품질 향상을 유도함

※ 판매 위탁 후 1년이 경과하여 정산하는 경우도 있음

○ 자주유통미는 생산농가와 1차 집하업자, 1차 집하업자와 2차 출하업자, 그리고 2차 출하업자와 지정 유통법인 사이에 출하계약을 체결하여 유통되지만 계약이행을 강제할 수단이 없으므로 계약으로서의 의미보다 출하 예약으로서의 의미가 더 큼

4. 우리나라 쌀 유통에 주는 시사점

○ 유통지원 정책은 과연 필요한 것이며 누구를 대상으로 할 것인가?

- 우리나라는 정부가 RPC 등 유통업체(농협 및 민간)에 벼 매입자금을 융자해주고 있어서 시장 지배력을 강화시키는 문제가 있음
- 미국은 정부가 농가에 융자금을 지원하여 농가로 하여금 마켓팅을 원활하게 하도록 유도하고 있음
- 호주・일본은 유통업체 스스로의 필요성과 노력으로 수탁판매

○ 누가 농산물 판매의 주체가 되어야 하는가?

- 우리나라에서는 농가가 수확기에 벼를 판매하는 것이 관행, 일부 수탁판매의 사례에서도 농가가 판매시기를 결정
- 미국에서는 생산자들이 시장가격과 융자가격 등을 감안하여 판매시기를 선택함.
- 호주・일본에서는 판매에 있어서 농가의 판단이 반영되지 못함

○ 누가 농가의 벼를 수탁 받을 수 있는가?

- 호주・일본은 농가가 생산자단체에 벼 판매를 위탁하므로 계약불이행 등에 따른 불안요인은 크지 않을 것임
- 미국에서는 벼를 보관하는 창고업자들의 자금능력, 신용도 등 자격조건에 대한 철저한 검토가 이루어지고 있음(CCC가 인증하는 창고업자만이 융자지원 프로그램에 참여할 수 있음)

○ 우리나라에서 수탁판매가 활성화되려면 어떤 조건이 갖추어져야 하는가?

- 미국에서 융자금이 유통지원 뿐만 아니라 가격지지의 기능을 수행한다는 점을 고려해야 할 것임

Ⅲ. 쌀 수탁판매 유도 방향

1. 기본 방향

○ 시장기능을 왜곡하지 않으면서 농가와 유통업체의 경영위험을 완화시켜주는 방향에서 검토

○ 정부의 역할은 농가의 수확기 자금부담을 완화시켜서 저가 홍수출하를 피하도록 하고 시장참여자의 유통불안감을 경감시켜 주는 것으로 한정함

○ 기존의 쌀 유통 관행을 최대한 수용하면서 수탁판매가 촉진되도록 지원

2. 수탁판매에 대한 의견

○ 생산농가와 RPC 경영자 대상으로 수탁판매 참여 의향은 각각 50% 내외 56~82% 수준으로 조사되었음

- RPC의 수탁방식으로 확보한 물량 비중은 1% 수준으로 미진함

표 4. 수탁판매 참여 의향

단위: 명, 개소수, (%)

조사시기	농가			RPC		
	참여	불참	계	참여	불참	계
2001.6.14~6.25	203(59.2)	140(40.8)	343(100.0)	28(82.4)	6(17.6)	34(100.0)
2002.2.14~2.16	233(46.6)	267(53.4)	500(100.0)	115(56.0)	89(44.0)	204(100.0)

자료: 한국농촌경제연구원(2002),「쌀산업 발전을 위한 중장기대책 세부시행방안 연구」

○ 생산농가가 수탁판매를 하지 않은 이유로는, 현재의 판매방식에 큰 애로사항을 느끼지 못하는 경우가 가장 많으며 해당 지역에서 수탁판매 관행이 없거나 RPC 등에서 원하지 않기 때문이라는 의견도 많음

- 수탁판매 방식이나 정산가격에 대한 불안감도 수탁판매 활성화의 장애요인으로 지적됨

○ 수탁판매 경험이 없는 RPC의 65% 이상이 농가가 원하지 않거나 굳이 필요성을 느끼지 못하기 때문이라고 응답

- 농가에 수탁판매에 대한 동기를 부여하면 수탁물량이 늘어날 가능성이 있음

표 5. 수탁판매 참여안하는 이유(농가)

원 인	빈도	비율
기존 판매 방식으로 충분하다	146	20.4
자체소비 또는 직거래로 판매하기 때문에 필요하지 않다	130	18.2
수탁제도라는 방식이 있는지 몰랐다	121	16.9
RPC등 도정업체에서 원하지 않는다	109	15.2
거래가 복잡하다	54	7.5
쌀값을 떼일 것 같아서 불안하다	47	6.6
수확기보다 쌀값을 낮게 받을 것 같다	44	6.1
현형 수탁거래 방식이 싫다	31	4.3
수확기 우선 지급금 비율이 낮다	20	2.8
기타	14	2.0
합계	716	100

표 6. 수탁판매 참여안하는 이유(RPC)

	빈도	비율
필요성 느끼지 않음	56	26.3
농가가 원하지 않음	90	42.3
RPC 원하지만 농가 불응	50	23.5
기타	17	8.0
계	213	100.0

○ 농가와 RPC 경영자 모두 수탁거래가 활성화되기 위한 조건으로 정산가격의 예측 가능성을 지적함

- 가격위험을 공유하도록 하는 수탁거래는 현실적으로 곤란할 것

표 7. 향후 수탁판매 참여 의향(농가)

	빈도	비율
참여	109	19.7
불참	197	35.6
조건에 따라서	248	44.8
	554	100

표 8. 수탁판매 활성화 조건(농가)

	순위1	순위2	순위3	종합	
				점수	비율
수탁물량 정산가격 보장	366	110	43	1361	43.7
쌀값을 떼이지 않는 제도적 안정장치 마련	125	314	80	1083	34.8
수확기 가격에 대한 단경기 이자 지급	28	95	396	670	21.5
계	519	519	519	3114	100.0

표 9. 향후 수탁판매 의향(RPC)

	빈도	비율
참여	91	38.4
불참	55	23.2
조건에 따라서	91	38.4
계	237	100.0

표 10. 수탁판매 활성화 조건(RPC)

	1순위	2순위	3순위	종합	
				점수	비율
수확기 가격을 보장	125	33	3	444	49.9
거래의 안전성 보장	31	61	47	262	29.4
수확기와 판매시점 간 이자 지급	10	43	68	184	20.7
계	166	137	118	890	100.0

3. 수탁판매 추진 방안

3.1. 개요

○ 농가는 수확한 벼를 정부가 신용을 보증한 RPC 중에서 자신이 선택한 업체에 벼를 입고하면 해당 RPC는 농가와 정부에 확인증을 발급

- 농가가 판매를 위탁할 물량에 대해 안정성 등을 보장하기 위해 일정 수준의 자격이 필요함
- 확인증에는 물량, 품위 등급 등의 내용을 포함

○ 정부는 농가에 일정 수준의 융자금을 지급함

- 융자금 수준은 시장가격을 기초로 결정하여 시장기능이 왜곡되지 않도록 함
- 과거 5년 동안의 시장가격 중 최고·최저가격을 제외한 평균가격의 일정비율로 함

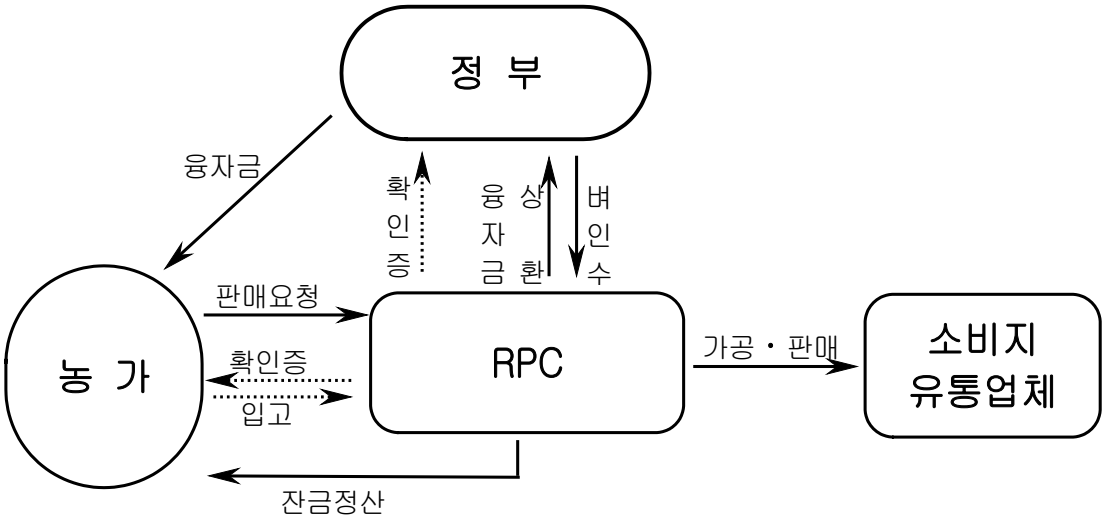
○ 일정기간이 경과 후 농가는 RPC에 판매를 요구하면, RPC는 농가를 대신하여 정부에 융자금을 상환해주고 원료곡을 인수하여 가공, 판매할 수 있음

- 시장가격이 융자금보다 낮은 경우에 시장가격으로 상환하도록 하여 시장 및 가격안정을 도모
- RPC는 원료곡 인수 시점과 쌀 판매 시점을 관리하는 것이 경영안정에 중요한 과제
- 판매가 완료되면 RPC는 농가와 잔액을 정산함
- RPC의 경영 활성화를 위해서는 수탁받은 벼를 자율적으로 활용하도록 하는 방안도 검토할 수 있음

○ 농가와 RPC간 합의에 의해 조곡이나 정곡가격으로 정산하도록 하는 것이 필요함

- 수탁거래를 하고 있는 RPC의 75.9%가 산지 조곡가격으로 정산하고 있으며, 향후 수탁판매를 한다면 조곡가격으로 정산하겠다는 의향이 84% 수준으로 높음

그림 6. 융자금과 현물 흐름도



3.2. 시장안정 및 농가 수취가격 제고

○ 현행 쌀소득보전직불제와 연계하여 운영하므로 융자금을 보장해주어도 추가적인 재정소요는 크지 않음

○ 예를 들어 80kg당 시장가격이 80kg당 14만원이고 정부의 융자금이 142,200원(과거 5년동안 가격의 90% 수준)인 경우에, 수탁판매에 소요되는 재정은 그렇지 않은 경우에 비해 330원 늘어남(표 11).

- 시장가격이 융자가격보다 높으면 정부의 재정소요는 없음

표 11. 정부 재정 및 농가 수취가격 변화(예)

	융자 없을 경우(A)	융자 있을 경우(B)	B-A
목표가격(a)	170,000	170,000	-
융자가격(b)	-	142,200	-
시장가격(c)	140,000	140,000	-
직불금(d)	25,500:(a-c)×85%	23,630:(a-b)×85%	△1,870
부족분지불(e=b-c)	-	2,200	2,200
재정(d+e)	25,500	25,830	330
농가수취가격 (정부지원금포함)	165,500	165,830	330

4. 기대 효과

○ 수확기에 농가와 유통업체 간에 협상력을 대등하게 하여 시장안정 및 농가수취가격 제고, 직불금 재정의 효율화에 기여

- 농가는 수확기에 현금을 확보해야 하며 자체 보관 능력도 부족하므로 홍수출하 불가피
- 수확기 가격은 RPC 등 유통업체의 수요량 조정에 의해 결정됨

○ 유통업체는 수확기에 관내 지역의 동일한 품질의 원료곡을 용이하게 확보할 수 있게 되므로, 원료곡 확보를 위한 비용이 절감될 뿐만 아니라 소비자 지향적인 균질한 품질의 쌀 공급이 용이해짐

- RPC 등 유통업체는 수확기 이후의 원료곡은 비RPC 농협이나 농가의 벼를 매입

○ 농가는 사후 정산가격이 높은 RPC에 판매를 위탁하게 될 것이므로 시장기능에 의한 RPC 구조조정도 기대할 수 있음