연구보고 C2001-29 / 2001. 12.

농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안

박 동 규 연 구 위 원
전 창 곤 연 구 위 원
신 승 열 부 연 구 위 원
임 소 진 위 촉 연 구 원
이 병 오 강 원 대 학 교
고 종 태 강 원 대 학 교
김 동 환 안 양 대 학 교
강 태 훈 계 명 대 학 교

연구 담당

박 동 규 연 구 위 원, 연구총괄
전 창 곤 연 구 위 원, 청과물
신 승 열 부 연 구 위 원, 축산물
임 소 진 위 촉 연 구 원, 자료수집 및 분석
이 병 오 강원대 교수, 고냉지배추
고 종 태 강원대 교수, 고냉지배추
김 동 환 안양대 교수, 겨울배추
강 태 훈 계명대 교수, 밭떼기거래

머 리 말

1980년대 이후 상업농시대가 본격화되어 수급불균형, 가격불안정 현상이 두드러지게 나타나면서 농가의 주요 관심사는 농산물가격의 안정화가 되고 있다. 특히 농산물시장 개방폭 확대로 가격이 급등락하는 경우가 빈번하게 발생하면서 가격안정화 방안의 중요성이 점증하고 있다.

최근 들어 생산자들이 수취가격과 판로의 안정화를 위해 농협과 출하약정이나 계약재배를 하고, 체인화된 대규모 유통업체와 생산 및 유통계약을 하는 경우가 늘어나고 있다. 유통업체는 신선하고 차별화된 고급 농산물을 농가로부터 안정적으로 구매하여 브랜드화를 통한 시장차별화 및 가격차별화를 추구하며 생산자는 소비자 욕구를 반영한 생산과 안정적 영농을 가능하게 하는 장점이 있다. 그러나 농산물 유통량 중 계약에 의해 거래되는 비중은 미미한 수준이며 시장가격이 큰 폭으로 변동하는 경우 계약 이행율도 낮아져 소기의 목적이 충분히 달성되지 못하고 있다.

본 연구에서는 주요 농축산물에 대한 생산 및 유통계약 실태를 조사분석하였다. 국내의 다양한 형태의 계약거래 실태파악을 위해 우편조사와 현지조사 결과를 바탕으로 생산 및 유통계약의 활성화 방안을 제시하였다. 생산 및 유통계약이 일반화된 미국의 경우를 참고하였다.

이 연구를 수행한 연구자들의 노고를 치하함과 아울러 연구결과가 농가의 소득안정을 위한 정책수립에 도움이 되기를 기대하며, 연구에 필요한 자료수집에 협조하여 주신 관계자 및 농업인 여러분께 감사드린다.

2001. 12

한국농촌경제연구원장 **강 정 일**

목 차

제1장 서 론

1. 연구의 필요성 ····· 1
2. 연구개발의 목표 및 내용 ····· 2
3. 추진전략 및 방법 ····· 3

제2장 계약동기와 계약유형

1. 계약동기 ····· 5
   1.1. 생산자 ····· 5
   1.2. 가공 및 유통업체 ····· 6
2. 계약유형과 가격결정방식 ····· 7
   2.1. 계약생산의 개념 ····· 7
   2.2. 계약생산 필요성 ····· 10
   2.3. 가격결정방식 ····· 13

제3장 주체별 계약거래 개황

1. 채소수급안정사업(고랭지 배추의 사례) ····· 17
   1.1. 계약사업의 효과 ····· 17
   1.2. 문제점 ····· 20
2. 민간유통업체의 계약거래 ····· 23
   2.1. 밭떼기거래 경제적 기능 ····· 23
   2.2. 밭떼기거래 실태조사(배추 사례) ····· 34
   2.3. 겨울배추 계약생산 ····· 79
   2.4. 강원도 고랭지 배추 계약재배 사업 ····· 96
   2.5. 농가(생산자조직)과 유통업체간 계약거래 ····· 126

제4장 품목별 조사농가의 계약실태와 문제점

1. 축산물 ····· 128
1.1. 생산 및 유통계약 현황 ····· 128
1.2. 육계의 계약 형태 및 계약 이행방법 ····· 133
1.3. 한우의 계약 형태 및 계약이행 방법 ····· 141
1.4. 생산계약의 소득 안정효과 ····· 144
2. 청과물 ····· 146
2.1. 조사개요 ····· 146
2.2. 계약생산 및 계약판매 현황 ····· 146
2.3. 계약방법 및 내용 ····· 150
2.4. 계약거래의 효과 ····· 166
2.5. 계약의 문제점 ····· 169
2.6. 계약거래 사례 조사 ····· 174
3. 미국 농축산물의 생산 및 유통계약 ····· 193
3.1. 계약 현황 ····· 193
3.2. 계약시 법적 고려사항 ····· 197

제5장 계약의 효과적 정착과 운용방안

1. 계약의 효율적 모형설정 ····· 200
1.1. 계약내용의 정형화 ····· 200
1.2. 육계표준계약서 예시 ····· 203
2. 계약의 효과적 정착과 운용방안 ····· 205
2.1. 계약거래의 체계화 ····· 205
2.2. 계약거래 지원방안 ····· 208

참고문헌 ····· 211
부 록 Ⅰ ····· 215
부 록 Ⅱ ····· 273
부 록 Ⅲ ····· 313

표 목 차

제 3 장

표 3-1 채소수급안정사업의 위험분산(태백농협) ····· 19
표 3-2 연도별 채소수급안정사업(고냉지배추) 실적 ····· 19
표 3-3 조합별 손익분담비율 ····· 21
표 3-4 손익분담비율별 변이계수 및 조합손실(태백조합) ····· 22
표 3-5 배추 밭떼기 거래에 의한 리스크 헷징 효과 ····· 25
표 3-6 청과물 분류별 판매방식 ····· 29
표 3-7 조사대상농가의 산지출하방식별 출하율 ····· 38
표 3-8 지역별 밭떼기 계약시기와 계약금 수준 ····· 45
표 3-9 계약시기별 계약금 수준 ····· 46
표 3-10 밭떼기계약의 문서계약율 ····· 53
표 3-11 가격하락시 상인의 요구에 의한 감액비율과 평균 감액 ····· 59
표 3-12 조사대상 생산자조직 개황 ····· 80
표 3-13 지역별, 연도별 계약재배 면적 ····· 81
표 3-14 조합별, 연도별 위약 현황 ····· 84
표 3-15 저온저장 현황 ····· 89
표 3-16 경로별 계약재배물량 출하실태 ····· 90
표 3-17 채소수급안정화 자금 지원현황 ····· 97
표 3-18 계약재배 현황 ····· 99
표 3-19 지역별 계약재배 현황 ····· 101
표 3-20 계약거래 물량의 출하현황 ····· 102
표 3-21 안정대 가격 초과시 분담비율 현황 ····· 103
표 3-22 계약단가 결정방법 ····· 104
표 3-23 계약단가 월별 차등여부 ····· 105
표 3-24 계약보증금 비율 ····· 106
표 3-25 계약재배 물량의 판매현황 ····· 106

표 3-26 포장출하량 및 출하액 ····· 107
표 3-27 J 농협의 계약재배 현황 ····· 108
표 3-28 판매처별 판매가격 분석(J 농협) ····· 109
표 3-29 농협 김치공장의 배추 계약재배 현황 ····· 111
표 3-30 농협김치공장 계약재배의 월별 계약 단가 ····· 111
표 3-31 밭떼기 농가의 소득 분석 ····· 115
표 3-32 밭떼기 거래와 계약재배간의 농가소득 비교 ····· 121

제 4 장

표 4-1 조사농가의 지역 분포 ····· 130
표 4-2 계약생산 농가 비율 ····· 130
표 4-3 계약 주체별 비율 ····· 131
표 4-4 계약생산 참여 동기 ····· 131
표 4-5 한우농가 비육우 출하처 조사 현황 ····· 132
표 4-6 한우 계약사육 동기 ····· 133
표 4-7 계약생산 중 계열화주체를 바꾼 이유 ····· 138
표 4-8 현재 계약 생산을 하지 않는 농가의 계약 생산 경험 비율 ···· 138
표 4-9 계약을 하지 않는 이유 ····· 139
표 4-10 계약 파기율 ····· 139
표 4-11 계약 파기 이유 ····· 139
표 4-12 계약 파기시 위약금 이행여부 ····· 140
표 4-13 한우 브랜드 현황과 참여농가수 ····· 142
표 4-14 한우농가의 생산 및 유통계약 비율 ····· 144
표 4-15 육계 사육 성적 비교 ····· 145
표 4-16 육계농가 소득 비교 ····· 145
표 4-17 주요 품목의 계약생산 및 계약판매 현황 ····· 147
표 4-18 생산계약 · 유통계약 안하는 이유 ····· 148
표 4-19 계약기회가 주어질 경우의 계약 의사 ····· 149

표 4-20 계약시기 및 계약형태 ····· 151
표 4-21 계약형태 ····· 152
표 4-22 농가의 계약주체 ····· 153
표 4-23 농가의 계약상대 ····· 155
표 4-24 생산량 대비 계약물량 수준 ····· 157
표 4-25 계약판매 지속기간 ····· 158
표 4-26 계약가격의 결정기준 ····· 159
표 4-27 계약가격 및 물량결정 여부 ····· 160
표 4-28 작황 및 시장가격 변동시 물량 및 가격 변동 ····· 161
표 4-29 계약파기 실태 및 주체 ····· 163
표 4-30 계약파기 요인 ····· 164
표 4-31 계약파기 유발 가격변동 수준 ····· 165
표 4-32 계약파기 방지책 ····· 166
표 4-33 농가의 계약 만족도 ····· 167
표 4-34 생산자가 느끼는 계약판매의 장점 ····· 169
표 4-35 생산자가 느끼는 계약판매의 문제점 ····· 170
표 4-36 계약판매에 대한 만족도 ····· 186
표 4-37 계약과 타출하처의 실질수취가격 비교 ····· 187
표 4-38 계약파기를 유발하는 계약가격과 시장가격과의 격차 분포 ···· 188
표 4-39 농가가 원하는 계약가격 결정형태 ····· 192
표 4-40 가격조정을 원하는 시장가격과 계약가격과의 차이 ····· 193
표 4-41 가계약체결시 생산자의 관심사항 ····· 193
표 4-42 미국의 품목별 계약생산액, 1993 ····· 194

제 5 장

표 5-1 육계계약서 자재의 공급과 품질 조항 보완 예시 ····· 204
표 5-2 육계계약서 계약위반에 대한 조치 조항 보완 예시 ····· 205

그 림 목 차

제3장

그림 3-1 계약가격, 농가수취가격, 시장가격(2000년) ····· 18
그림 3-2 배추 밭떼기거래에 의한 가격위험 회피 효과 ····· 25
그림 3-3 밭떼기거래 도입의 효과 ····· 31
그림 3-4 밭떼기거래를 선호하는 이유 ····· 43
그림 3-5 문서계약율 수준별 농가비율 ····· 54
그림 3-6 밭떼기거래의 애로사항 ····· 63
그림 3-7 밭떼기거래의 공평성 확보를 위한 법제화 필요성 ····· 71
그림 3-8 채소수급안정화 사업 추진절차 ····· 98
그림 3-9 계약재배시 이익 및 손실처리 방법 ····· 98
그림 3-10 J 농협 계약재배시 이익 및 손실처리 ····· 112
그림 3-11 H유통업체의 구매 방식별 비중(1997～2000) ····· 126

제4장

그림 4-1 육계농가 소득(수수료) 비교 ····· 146

제 1 장

서 론

1. 연구의 필요성

○ 1980년대 이후 상업농시대가 본격화되면서 수급불균형, 가격불안정 현상이 두드러지게 나타나기 시작하였다. 농가의 주요 관심사는 안정적 영농을 가능하게 하는 농산물가격의 안정화가 되고 있다. 특히 농산물 시장 개방폭 확대로 가격이 급등락하는 경우가 빈번하게 발생하면서 가격안정화 방안의 중요성이 증가하고 있다.

○ 1995년부터는 저장성이 약한 채소류를 대상으로 유통계약의 일환인 계약재배사업을 통해 농가수취가격안정을 도모하고 있다. 농가의 계약재배 참여율은 증가하고 있으나 계약이행은 가격조건에 따라 변동을 보이고 있으며 사업주체인 생산자단체가 적극 참여할 수 있는 여건이 조성되지 못한 실정이다.

○ 최근 들어 생산자들이 수취가격 및 판로의 안정화를 위해 농협과 출하

약정이나 계약재배를 하고, 체인화된 대규모 유통업체와 생산 및 유통계약을 하는 경우가 늘어나고 있으나 그 비중은 미미한 수준이며 시장가격이 큰 폭으로 변동시 계약 이행율도 낮아지는 문제점이 발생하고 있다. 유통시장이 개방된 후 다양한 유통업태를 중심으로 산지 직거래가 증가하고 있으며, 산지 직거래는 지정농장제 형태로 농가와 계약에 의해 이행되는 경우가 많다. 유통업체는 신선하고 차별화된 고급 농산물을 안정적으로 구매하여 브랜드화를 통한 시장차별화 및 가격차별화를 추구, 생산자는 소비자 욕구를 반영한 생산과 안정적 영농을 가능하게 하는 장점이 있다. 단기적으로 가격이 급등락하는 경우에 계약이 파기되는 사례가 발생하여 생산·유통계약 활성화의 애로요인이 되고 있다.

○ 소비자 지향적인 고품질 농산물생산, 농가수취가격 및 소득의 안정화를 위해 생산 및 유통계약의 활성화방안에 관한 연구가 필요하다. 정책사업으로 추진되고 있는 계약거래 방식인 「채소수급안정사업」에 대한 평가를 통해 민간유통 부문에 적용가능성 부분은 도출하고 민간부문에서 이행되고 있는 생산 및 유통계약의 실태와 문제점을 구체적으로 분석하여 계약거래가 확대되고 계약이행율이 제고될 수 있는 방안을 모색할 필요가 있다.

2. 연구개발의 목표 및 내용

○ 본 연구의 목표는 생산자가 직면하는 시장위험을 최소화시킬 수 있는 방안중 하나인 생산 및 유통계약에 대한 품목별, 계약유형별, 계약주체별 운영실태와 문제점 및 계약의 경제적 이익을 평가하고, 효율적인 계약모형을 개발하여 농가단위에서 효과적으로 운용될 수 있는 방안을 제

시하는데 있다.

○ 주요 연구대상 품목은 배추, 무, 시설채소류이며, 과실로는 사과, 감귤, 축산물은 소와 닭으로 한정하였다. 유통업체나 가공업체 등이 농가(생산자조직)와 생산 및 유통계약 형태로 거래하는 것을 분석대상으로 하였다.

○ 주요 연구내용은 생산 및 유통계약의 ① 실태와 문제점 ② 수요 파악 ③ 경제성 분석 ④ 품목별, 계약유형별, 계약주체별 특성 비교와 계약의 성공 및 실패 요인분석, ⑤ 외국의 현황 및 제도, ⑥ 효율적인 생산 및 유통계약모형의 설정, ⑦ 효과적 정착 및 운용방안 제시 등이다.

3. 추진전략 및 방법

○ 생산 및 유통계약의 유형, 계약내용, 품목별 계약거래 비율, 계약체결 및 계약이행상의 문제점을 파악하기 위하여 전화조사와 현지조사를 실시하여 자료를 수집하고 분석하였다.

○ 효율적인 생산 및 유통계약의 모형을 설정하고, 효과적 정착 및 운용방안을 제시하기 위하여 미국 등 생산 및 유통계약이 잘 이루어지고 있는 외국의 농산물 계약제도에 대한 자료수집과 우리의 현행 계약 실태와의 비교 평가를 실시하였다. 선진 외국의 농산물 생산 및 유통계약의 제도와 정책에 대한 자료수집은 현지조사를 실시하였다

○ 농산물 생산 및 유통계약의 경제적 효과분석은 생산자의 수취가격을 분

석하였다. 이를 위해 동일지역에서 생산되는 동일 품목의 농산물에 대해 일반적인 생산방법과 판매방법에 의한 생산자 수취가격 및 가격의 안정성 등을 품목별, 계약유형별로 비교·분석하였다.

○ 계약당사자들의 불확실성과 위험을 줄이기 위해서 계약의 법적 구속력이 유지되어야 하며 계약서는 중요한 의미를 갖는다. 전문가의 자문을 얻어 마련된 표준계약서를 검토하였다.

제 2 장

계약동기와 계약유형

1. 계약동기

1.1. 생산자

1.1.1. 가격위험 이동

○ 대부분의 계약이 전통적인 매매방법에 비해서 가격위험을 감소시키므로 생산자의 소득은 장기간에 걸쳐 보다 안정적인 경향이 있다.

○ 시장위험의 감소로 인해 생산자는 자본이나 선호이자율에 대한 접근이 용이하게 된다.

1.1.2. 시장 보장

○ 생산자들은 농산물을 인수할 구매자가 존재하지 않는 위험성, 생산자들의 생산 시스템과 일치하는 예정인수시기에 구매자가 존재하지 않는 위

험성에 직면할 수 있다.

○ 생산·유통계약은 예정된 시점에서 특정한 농산물 품질과 수량이 판매되는 것을 보장하는 장점이 있다.

1.1.3. 유통경영시간 절감

○ 다년간의 유통계약은 선물시장이나 단기의 선도계약과 같은 다른 시장위험 경영전략에 비해 유통경영에 소요되는 시간이 절감되고, 이로 인해 좀더 높은 이윤을 획득할 수 있는 생산이나 재정적 경영활동에 활용할 수 있는 시간 확보를 가능하게 한다.

1.2. 가공 및 유통업체

1.2.1. 공급 보장

○ 계절적 요인과 산업의 주기적 특성으로 인해 생산이 큰 폭으로 변동하고, 공급부족의 위험에 노출되는 것을 줄이기 위해 가공 및 유통업자들은 농산물의 선도계획(forward scheduling)을 수립하여 공급 불안정을 해소한다.

1.2.2. 품질 보장

○ 가공 및 유통업자들은 계약을 통해 소비자가 선호하는 특정 품질의 제품을 안정적으로 확보하여 판매의 안정화를 추구한다.

1.2.3. 가격위험 이동

○ 가격변동은 현금흐름과 신용획득, 비용에 교란을 초래하여 생산자와 유통업자의 이윤추구에 부정적 영향을 미치기 때문에 계약거래로 인해 가격변동에 따른 위험를 해소한다.

2. 계약유형과 가격결정방식

2.1. 계약생산의 개념

○ 20C초 중남미의 USA 바나나 회사와 1885년 이후 일본식민 상태에 있는 대만에서 설탕생산을 위해 계약 방식이 도입되었다 (Watts 1994). 그러나 20C 후반, 서유럽・북미・일본 등지에서 계약영농은 식량과 섬유산업에 있어 필수요소가 되었다. 선진자본주의 국가 중, 1930～1940년대 서유럽의 종자산업과 북미의 야채통조림 산업에서는 계약영농이 널리 사용되었다.

○ 일반적이고 불완전한 계약은 농업부문에서 광범위하게 발견되고 있다. 가격과 물량, 양도시기를 결정하는 단순한 시장규정계약 혹은 미래 구매 동의는 일반적이며, 농업에서 노동과 (농)기계를 제공하는 노동계약은 농업에서 널리 적용되었다 (Wright 1989).

○ 그러나 계약영농과 계약생산은 단순한 유통 혹은 노동계약의 다양성으로부터 구별되어져야 한다. 특히 계약영농(contract farming)은 생산자와 개인 혹은 기업(state enterprise) 사이의 관계, 표준 영농계약(farming comtract)에서는 미래의 가격, 생산양식(production practices), 품질, 그리고 신용상태(credit facilities)등이 정해진다.

○ 계약영농(Contract farming)의 정확한 정의를 내리는 것은 쉽지 않다. Roy의 고전적 정의 중 하나는 생산자와 기업사이의 계약은 구두이든 서면

이던지간에 농산물의 생산과 유통 중 한 가지 혹은 그 이상의 조건을 명확히 하라고 언급하고 있다(Roy 1963). Roy의 정의는 가격과 양을 정하는 선도계약을 포함하기 때문에 굉장히 포괄적이다.

○ 계약영농은 후진국의 농업생산성 향상을 위한 제도적 혁신으로서 최근 30여년간 발전되어 왔다(Ghee and Dorall 1992). 이 제도는 가격유인, 기술 그리고 다른 농업 투입물의 양도(delivery)를 위한 제도상의 체제로 받아들여지고 있다.

○ 계약의 유형은 위험분담, 계약조건과 같이 의사결정에 영향을 주는 요소에 따라 구분되어진다. 생산결정 혹은 관리 관점에 따라 아래와 같이 계약의 두 유형은 구분된다.

ⅰ. 제한적 경영계약(Limited Management Contract) : 생산자는 몇 몇 생산요소 투입에 대해 계약서에 서명을 하나 실제적인 가격보증은 없다. 생산자의 책임은 단지 계약서상에 동의한 몇몇의 생산요소 투입에 관한 것이다.

ⅱ. 완전경영계약(Full Management Contract) : 생산자와 통합회사(integrator firm)는 생산량에 근거하여 계약을 한다. 이 유형의 계약에서 생산자는 몇 몇 조항에 동의해야 하는데, 가령 생산자는 자신의 생산물을 위해 어떤 시장을 제공해야 하며, 그리고 자신의 위험에 대해 스스로 보험에 가입해야 한다는 것 등이다.

○ Kohls는 계약을 다음의 세가지로 분류하였다(Kohls and Uhl 1985).

ⅰ. 시장규정계약(Market Specification Contracts) : 제품에 대해 통합자의 만족여부와 가격과 지불방법에 대한 몇 가지 품질관련 사항을 단순

하게 설명한다. 계약서에는 일반적으로 파종시기와 통합자가 얼마에 살 것인가 하는 것을 서명하며 생산자의 의사결정(management decisions)의 유무도 결정한다.

ii. 생산요소 제공 계약(Resource Providing Contracts) : 이 유형에서 통합자는 어떠한 조건과 관리적 도움, 감독과 같은 생산자원을 제공한다. 상품가격은 항상 현물시장에 근거하며, 생산자에 대한 수입보증은 최소한으로 한다.

iii. 경영・소득보장 계약(Management and Income Guaranteeing Contracts) : 이러한 유형의 계약은 앞에서 언급한 두 유형의 생산과 마케팅 약정을 포함한다. 시장과 가격위험은 생산자로부터 통합자로 옮겨지며 반면 통합자는 생산자의 경영관리책임의 상당부분을 가져간다.

○ 공정한 계약은 쌍방이 보상과 위험 사이의 균형과 같은 상호의무가 포함되어야 한다. 생산계약은 아래 조항이 최소한 포함되어 있어야 한다. 즉, 거래 당사자를 명확하게 규정하며 제품의 유형과 품질을 명시해야 한다. 생산량을 명시해야 하며 계약서는 면적 또는 물량를 기초로 하여 작성하도록 한다. 만약 계약이 면적에 기초하여 이루어진다면 가공업자는 산출위험을 갖게 되나 그 반대인 경우에는 생산자가 산출위험을 안게 된다.

○ 생산과 마케팅활동에 관해서 생산자와 가공업자 사이 책임을 확실히 해야한다. 양도 혹은 수집에 관한 시기와 방법을 분명히 해야 한다. 가격 혹은 그밖의 사항들을 확실히 명시하고 제품의 양, 질, 양도방법 등이 달라졌을 경우의 효과(영향)을 명시하며 지불수단과 시간 등을 명시해야 한다. 특정가격이나 가격을 결정하는 공식을 제시하여야 한다. 종종 고정 또는 협상 가격은 3년 계약에 사용되어지기도 한다. 만약 제품거

래의 대부분이 협상에 의해 가격이 결정되었다면 고정가격은 시장가격이 되기도 한다. 때때로 계약가격은 규모 혹은 공식에 의해 결정되어진다(Buccola and French 1981).

○ 계약을 갱신할 것인지 아니면 끝낼 것인지 즉, 계약의 지속여부와 방법을 명시해야 한다. 가공 채소와 농작물에 대한 계약은 대부분 연간 기준으로 이루어지며, 과일인 경우에는 1년 이상 계약하는 경우가 많다(Buccola 1980).

○ 조정자(분쟁발생시 조정해 줄 사람)를 명시하거나 혹은 분쟁 발생시 해결방법을 명시해야 한다. 또한 계약서상에 계약자간의 의무를 확실히 명시해야 한다.

2.2. 계약생산 필요성

○ 농산물 생산과 유통은 여러 단계를 거치면서 이루어진다. 생산요소의 공급, 농업경영, 농산물의 가공, 공급자 및 소비자 등이 이러한 다양한 단계에 포함될 수 있다. 서구사회에서 각 부문간 관계는 다양한 방법으로 나타났다. 소유권 통합 또는 농업협동조합(agricultural cooperatives)으로서의 완전수직통합이 있으며 생산자 그룹의 완전수직통합, 수직적 조정(통일)과 계약관계 등이 있다.

○ 만약 최종소비량 정도 생산이 이루어지며 단기 가격 변화와 판매량 변화는 정부 혹은 생산자 조직이 조절한다면 현물시장이나 전통자유시장 조직에서의 유통단계는 효율적일 것이다. 구매자와 정부는 부정확한 등급을 받아들일 수 있으며, 생산자는 시장에서 요구하는 바를 충분히 받아들여 등급표준을 만들 수 있다. 정부기능으로서 수행되고 있는 농업

지도사업은 실질적이며 효과적일 수 있다.

○ 완전경쟁시장 시스템하에서 보이지 않는 손은 시장매커니즘을 조절한다. 가격에 반영된 메시지는 최종공급원(슈퍼 혹은 식육점)을 통해 가공업자에게 전달되며 생산자와 생산요소의 공급자에게도 전달된다. 그러나 이러한 시스템은 매우 느리게 작동한다. 이러한 시스템은 계약영농에서 소유권 통합으로 변화하고 있는 협동조합 혹은 수직통합과 같은 그룹 행동을 통한 시스템인 집중화된 의사결정매커니즘에 의해 변할 수 있다.

○ 계약생산은 새로운 기술혁신을 더 부추기고 있으며 더 효율적인 생산을 초래한다. 가공공장의 설립은 대규모의 투자를 필요로 하며 이러한 공장의 경우 높은 고정비용을 필요로 한다. 원료의 불균등한 공급은 단위당 비용을 상당히 증가시키기 때문에 이러한 기업은 공장의 수용가능정도에서 원료의 안정적인 공급에 지대한 관심을 갖는다. 개방된 시장에 구매를 의지하는 것은 안정적인 원료확보에 어려움이 발생할 수 있다.

○ 일반적 혹은 산업관점에서 계약의 이유는 다음과 같다(Roy 1963 ; Harryman 1994). 시기 적절하게 필요한 원료의 공급을 보증하며 특정 품질의 농산물을 공급할 수 있으며 생산자에게 새로운 기술의 전수가 가능하다. 또한 계약은 비용을 절감하며 시장포지션의 유리성 때문에 소유권 통합보다 위험을 축소시킨다.

○ 유통계약의 이점은 또한 다음과 같은 생산자의 관점에서 요약될 수 있다(Roy 1963 ; Doye et al. 1992). 농장의 대부분은 작고 자급적이다. 소농은 농업생산의 성장에 있어 잠재적으로 중요한 부분이고 소규모

의 농업은 약간의 사회경제적인 이점을 가지고 있다(Rehber 1996). 그러나 소농생산은 생산요소투입, 서비스, 그리고 정보 접근의 문제와 관련하여 심각한 제약을 갖고 있다. 특히 소농은 새로운 작물과 그 변화에 관한 생산 및 마케팅 정보가 부족하며, 재원과 담보의 부족으로 신용상태 또한 제한되어 있다. 생산 및 유통계약은 언급된 제약들의 많은 부분을 다루는 매커니즘의 예이다. 정부간섭과 보조금 정책은 생산 및 유통계약을 대신하는 것으로 보인다. 특히 개도국에서의 정부 간섭과 가격 지지정책은 비효율적이며, 위에서 언급한 제약들을 제거하는데 도움이 되지 않는다. 또한 정부가 보조금을 지급하는 것에 대해서는 대농에게 호의적이다. GATT에 의해 상징되는 식품업계의 세계적 개편 "New World Order"와 농업의 보조금을 축소하거나 없애는 것을 주목표로 하고 있는 WTO는 이러한 관점에서 고려되어야 한다.

○ 일반적으로 배달지연, 지불지연, 품질악화 등의 관련된 문제들과 함께 생산계약은 몇가지 문제점이 있다. 생산자 입장에서, 계약상의 생산을 하지 못했을 경우 계약의 프리미엄 가격의 손실을 초래할 수 있다. 계약의 비갱신 또는 종료 등도 문제점의 하나이다. 가공업자의 입장에서 주요 위험은 공급라인, 적절한 시기의 양도, 희망하는 제품의 질과 양의 확보 실패, 기술적 이익의 손실, 생산자 등에 대한 부채 등을 들 수 있다. 생산자는 계약조건에 따라 어느 정도 독립성을 잃을 수 있다. 즉, 생산자의 경영(관리)기능이 다른 사람에게 양도될 수 있다. 이에 생산자는 개방시장하의 자신의 여건과 계약하의 자신의 여건을 잘 따져볼 필요가 있다. 계약이란 것은 경제적으로 강한 농산업체와 경제적으로 다소 약한 생산자 사이의 불평등한 협상임에는 사실이다.

그러나 생산자가 계약조건을 확실히 함으로서 교섭권(bargaining power)을 가질 수 있다. 예를 들어 미국에서의 agricultural bargaining cooperatives는 특정 농산물의 마케팅 체계의 필수부분이다(Marcus and Frederick 1994).

2.3. 가격결정방식

2.3.1. 고정가격

○ 초단기 계약(예 : 1～2개월)이 일반적인데 인수(delivery) 기간이 길어질수록 고정가격 설정에 따른 위험이 증가하기 때문이다.

○ 계약가격은 구매자(도매업자)나 생산자 모두 가격을 고정하는 데에서 오는 위험을 헷지하려고 하기 때문에 제공되는 교환가격은 계약만료 시점의 선물가격과 관련된다.

○ 우리 나라의 경우 밭떼기거래에서 흔히 사용하는 가격결정 방식이다.

2.3.2. 고정기준(base)

○ 선물가격에서 basis를 가감하여 가격을 고정시키는 방식이다.

○ 생산자는 현재시장의 가격으로 인도하는 것이 유리하다면 가격을 설정하지 않을 수 있는 옵션을 부여받는다.

○ 이 계약을 활용하기 위해서는 생산자는 제시되는 basis 수치가 합리적이고 받아들일 수 있는지를 결정할 수 있도록 basis자료를 입수하여야 한다.

○ 고정 basis 계약기간은 보통 12개월이나 14개월 정도이다.

2.3.3. 공식가격(formula price)

○ 다수의 생산자가 도매업자와 대량의 농산물의 선도계약을 하고, 가격을 설정하는 기능에 대한 중요성이 존재할 때 가격을 설정하는 기구로 활용된다.

○ 효과적으로 가격을 설정할 수 있을 정도로 구매자와 판매자가 충분히 존재하는 “가격결정 시장(price determining market)”에 기초한다.

○ 공식가격은 그 가격이 기초로 한 시장에 따라 변동하므로 가격위험을 회피할 수 있는 수단을 제공하지 못한다.

○ 계약기간 동안 가격행동을 예측하는 것이 어렵기 때문에 가격의 재평가나 가격조정이 자주 발생하는 단점이 있다.

2.3.4. 비용합산(cost plus)

○ 생산비를 기초로 하는 공식가격(formula price)을 이용하여 최저가격 수준을 결정한다. 생산비의 적정성에 대한 논란의 가능성이 있다.

○ 계약된 base가격과 관찰된 시장가격간의 차이를 분할하는 규정을 포함하는 경우가 일반적이다.

○ 계약내용에 계정규정(일반적으로 ledger(원장)이라고 알려짐)을 포함하여 시장가격이 계약 최저가격보다 낮을 때 또는 상회할 경우 이익과 손실을 분담할 수 있다.

○ 우리 나라에서는 주로 축산물 생산계약시 적용하고 있는 방식이다. 비용의 적정성에 대해 이해 당사자간 견해 차이가 발생할 수 있다.

2.3.5. 가격안정대(Price Window)

○ 일반적으로 최고가격과 최저가격을 미리 규정하여 시장가격이 최저가격과 최고가격 사이에 위치한 경우에는 계약가격으로 거래하며, 시장가격이 최저가격 이하에 위치하거나 최고가격 이상에 위치한 경우에는 생산자와 계약상대자는 미리 규정된 비율(예를 들어 50:50, 60:40 등)에 의해 양 가격간의 차이를 분담하는 방식이다. 계약이행의 핵심은 적정한 최저가격과 최고가격의 수준 결정이다.

○ 우리 나라의 경우 채소수급안정사업에서 채택하고 있는 가격결정 방식이다. 상하한가격 설정 및 시장가격이 상하한가격을 상회하거나 하회할 경우의 손익부담 비율설정이 계약당사자의 계약거래 참여에 큰 영향을 미친다.

2.3.6. 최저가격

○ 생산자는 설정된 최저가격 이상으로 농산물을 판매할 수 있는 권리를 구매한다. 시장가격이 최저가격보다 하락하는 경우에는 최저가격으로 판매하고 시장가격이 최저가격이상으로 상승하는 경우에는 시장가격으로 판매하는 형태이다. 이러한 계약의 행태는 선물의 장기 풋옵션(put option)거래와 유사하다.

○ 시장조건의 변동으로 인해 계약당사자들 중 어느 한 쪽에게 계약기간에 걸쳐서 경제적 불이익이 편중될 수 있는 단점이 있다.

○ 생산자들이 가장 선호하는 방식이나 이러한 방식이 확대되기 위해서는 가격상승시 발생하는 이익의 일부를 유통업체나 가공업체가 획득하여 시장가격이 최저가격 이하로 결정될 경우 발생하는 손실을 보상받을 수 있어야 한다.

제 3 장

주체별 계약거래 개황

1. 채소수급안정사업(고랭지 배추의 사례)

1.1. 계약사업의 효과

○ 생산농가가 직접 시장출하를 하는 경우, 가격변동이 심하여 일별로 손실을 보거나 큰 이익이 발생하게 된다. 따라서 경영안정화를 위한 정책수단이 필요하게 된다. 출하비용을 공제후 톤당 5천원의 손실이 발생(2000년 7월 17일)하거나 428천원을 수취(2000년 9월 24일)하는데 기간별 기상변화 등으로 수급 불균형이 발생하였기 때문이다.

○ 계약재배사업 결과 농가수취가격이 상향 안정화되어 소득이 증가하지만 사업주체인 조합의 손실이 발생하여 사업주체의 수급안정사업 참여동기가 낮다. 태백조합이 계약재배사업을 실시한 결과 계약재배에 참여한 농가의 수취가격이 그렇지 않은 농가에 비해 높은 것으로 분석되었다. 계약재배에 참여한 농가의 톤당 평균 수취가격은 1999년과 2000년도에 각각

173,877원과 158,598원으로 계약재배에 참여하지 않을 경우 수취가격보다 16.6%와 31.9% 높은 수준이다(표 3-1). 계약가격은 최근 5년간의 평균가격과 생산비를 감안하여 사업조합이 자율적으로 결정한다. 순판매가격이 계약가격의 ±20%(가격안정대) 이내인 경우에는 사업농협 책임하에 계약가격으로 정산(계약가격보다 20% 이내인 경우 사업농협이 수익처리하되 대농가 환원 가능, 계약가격보다 20% 이내로 하락할 경우 채소수급조정자금에서 보전), 판매가격이 20% 이상 높은 경우 농가와 배분하는데 비율은 자율결정, 20% 이상 하락시 농가와 농협이 공동부담하기 때문에 농가 수취가격이 제고된다. 농가수취가격이 시장가격보다 높게 형성되는 구조이기 때문에 조합의 톤당 손실액은 1999년과 2000년도에 각각 25천원과 38천원이며 손실은 정부의 채소수급조정자금으로 지원되고 있다.

그림 3-1 계약가격, 농가수취가격, 시장가격(2000년)

주: 농가수취가격은 계약재배에 참여한 농가의 수치가격, 시장가격은 계약재배사업 주체인

농협이 수취한 가격

○ 채소수급안정사업의 결과 농가가 직면한 가격위험은 1999년과 2000년도에 각각 62.5%와 66.7% 줄어든 것으로 분석되었다. 가격변동에 직면하는 위험(risk)을 설명하는 변이계수가 유통계약으로 인해 1999년과 2000년도에 각각 0.80에서 0.30으로, 0.69에서 0.23으로 하락하였는데 이는 유통계약에 참여한 농가의 수취가격이 그렇지 않은 경우보다 안정되는 반면 가격위험이 계약상대자인 조합으로 전가되는 것을 의미한다.

표 3-1 채소수급안정사업의 위험분산(태백농협)

	1999년		2000년	
	평균	변이계수	평균	변이계수
시장가격(원/톤)[1]	149,115	0.80	120,370	0.69
농가수취가격(원/톤)[2]	173,877	0.30	158,105	0.23

주: 1) 시장가격은 농가가 자체적으로 시장출하할 경우의 수취가격
2) 채소수급안정사업에 참여하는 농가의 수취가격으로 계약가격의 20% 이상의 이익발생시 농가와 조합간 이익 분담율이 6:4, 계약가격의 20% 이상의 손실발생시 농가와 조합간 이익 분담율이 4:6인 경우임.

○ 계약재배사업인 유통계약 결과 소득이 안정화되고 증대하여 고랭지배추 농가의 유통계약 참여율이 크게 늘어나고 있다. 유통계약 비중이 1995년 11.4%에서 2000년에는 38.2%로 늘어났다.

표 3-2 연도별 채소수급안정사업(고냉지배추) 실적

구분	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년
생산량(천톤)	206.0	238.8	240.4	217.1	290.4	264.2
계약량(천톤)	23.5	42.6	43.1	90.9	91.9	100.9
점유율(%)	11.4	17.9	17.9	41.9	31.6	38.2

자료: 2001 동계영농교육교재, 농협고냉지채소사업소

1.2. 문제점

○ 사업결과 계약 당사자의 한쪽이 큰 이익을 보거나 손실이 발생할 경우 계약사업이 지속되기 어려운 문제점이 있다. 계약당사자간 손익 분담비율을 합리적으로 조정하여 유통계약의 기본목적인 가격안정화 도모가 필요하다. 일부조합의 경우 생산자에게 일방적으로 유리한 계약조건으로 사업을 시행한 결과 경영상 큰 어려움을 겪는 사례가 있다. 진부농협의 경우 적자가 발생하면 적자의 70%를 농협이 부담, 흑자가 발생하면 흑자의 90%를 농가에 지원하는데 위험부담의 상당 부분이 농협에 전가되고 있다. 반면 도계농협에서는 흑자분과 적자분의 100%를 농가가 부담하여 조합의 가격위험을 최소화시키고 있다.

○ 손익발생시 농협과 농가간 분담율별로 가격위험수준과 조합의 손실규모를 시산하였다(표 3-4). 손익발생부담을 전적으로 농가에 귀속시키는 경우에도 농가의 가격 위험도는 25～30% 하락하고 조합의 손실은 최소화된다. 조합의 여건에 따라서 가격위험을 적절히 배분하는 것이 필요하다.

표 3-3 조합별 손익분담비율

조 합 명		적 자 시(%)		흑 자 시(%)	
		농 협	농 가	농 협	농 가
홍 천	내 면	50	50	50	50
횡 성	안 흥	20	80	20	80
	둔 내	30	70	30	70
영 월	상 동	0	100	0	100
평 창	평 창	30	70	30	70
	대 화	60	40	40	60
	봉 평	60	40	40	60
	진 부	70	30	10	90
	도 암	50	50	50	50
	대관령 원협	50	50	20	80
정 선	정 선	30	70	20	80
	여 량	20	80	20	80
	임 계	30	70	20	80
	예 네	50	50	10	90
화 천	화 천	0	100	0	100
	간 동	0	100	0	100
대 암	대암 해안	30	70	30	70
인 제	기 린	20	80	20	80
고 성	금 강	30	70	30	70
강 릉	왕 산	50	50	50	50
삼 척	도 계	0	100	0	100
	하 장	40	60	20	80
태 백	태 백	60	40	40	60

표 3-4 손익분담비율별 변이계수 및 조합손실(태백조합)

	1999년		2000년	
	평균(원/톤)	변이계수	평균(원/톤)	변이계수
시장가격	149,115	0.80	120,219	0.69
농가수취가격[1)]	166,430	0.31	151,858	0.24
농가수취가격[2)]	174,074	0.37	156,591	0.28
농가수취가격[3)]	161,727	0.42	144,688	0.32
농가수취가격[4)]	173,877	0.30	158,598	0.23
농가수취가격[5)]	154,672	0.60	133,932	0.47
조합손실[1)]	17,315	-	31,640	-
조합손실[2)]	24,959	-	36,372	-
조합손실[3)]	12,612	-	24,469	-
조합손실[4)]	24,762	-	38,780	-
조합손실[5)]	5,557	-	13,713	-

주: 1)은 농협과 농가 분담율이 적자시 5:5, 흑자시 5:5를 가정
2)은 농협과 농가 분담율이 적자시 5:5, 흑자시 2:8를 가정
3)은 농협과 농가 분담율이 적자시 3:7, 흑자시 3:7를 가정
4)은 농협과 농가 분담율이 적자시 6:4, 흑자시 4:6를 가정
5)은 농협과 농가 분담율이 적자시 0:1, 흑자시 0:1를 가정

○ 시장가격이 급등하는 경우에 농가가 위약을 하는 경우가 있는데 선도금 수준이 낮은데다 위약에 따른 조건들이 철저히 지켜지지 않기 때문이다. 가격상승에 따른 이익이 위약에 대한 비용보다 낮도록 계약서 내용을 수정하고 계약조건이 이행되도록 하는 방안을 마련할 필요가 있다.

○ 계약서 내용은 대부분 농협중앙회에서 작성한 표준계약서를 기초로 현지사정을 감안하여 사업조합이 수정하여 사용하고 있으나 구체성이 결여된 사항이 있어서 분쟁의 여지가 있다. 천재지변의 정의, 납품시 검수규격 등에 대한 구체적 사항이 결여되어 문제의 소지가 있다.

2. 민간유통업체의 계약거래

2.1. 밭떼기거래 경제적 기능

2.1.1. 가격위험의 회피수단

○ 농업생산자에게 있어서 밭떼기 거래는 판매가격을 정해진 수준에 미리 고정시킴으로써 위험을 회피할 수 있도록 한다. 생산계획을 세우는 시점에서는 출하기의 가격이 불확실하므로 가격리스크(price risk)에 노출되어 있다. 배추의 경우, 생산자가 60～70일 후의 출하가격을 미리 정하여 밭떼기계약을 체결하였다면, 생산자는 출하기의 가격을 정해진 가격으로 고정시켜놓은 상태이다. 따라서 출하기 때의 실제 가격이 얼마이든 관계없이 계약된 가격에 생산물을 매매할 수 있게 되어 가격위험에 대하여 안심할 수 있다. 즉, 밭떼기계약의 매도자인 농민은 앞으로 수확하게 될 배추의 가격위험을 밭떼기계약에 의해 제거한 셈이다. 밭떼기계약의 매수자는 시세차익을 노려 높은 수익을 기대하는 투기적 거래자이다[1].

○ 밭떼기거래 손익의 예를 들어보자. 배추 재배농가의 손익분기점이 5톤 트럭 한대당 100만원이라 하면, 수확기 때의 가격이 불확실하기 때문에 가격리스크에 노출되어 있다. 이 경우 실물 혹은 현물 포지션에서의 손익을 따져보면, 수확기의 산지가격이 150만원이라면 트럭당 50만원, 가격이 200만원이라면 100만원이 이익이다. 수확기의 가격이 50만원이거나 혹은 폐기처분해야 한다면 트럭당 50만원 혹은 100만원씩의 손실을 보게 된다. 출하기

---

1) 경우에 따라서는 대량 소비자(농산물가공업체, 대형 농수산물 할인매장, 대형식당 등)가 밭떼기 구매자가 되기도 하는데, 이들은 앞으로 구매해야 할 농산물의 가격이 불확실한 것에 대하여 밭떼기로 계약을 해둠으로써 역시 가격위험을 피할 수 있게 됨.

때의 가격대별 현물포지션 손익이 <표 3-5>에 정리되어 있으며, <그림 3-2>에서의 우상향하는 실선이 현물포지션에서의 손익이다. 이 배추생산농가가 정식 후 트럭당 150만원에 밭떼기계약을 체결하였다고 하면, 트럭당 가격은 정식 직후에 정하고 실물인도와 대금결제는 수확기인 50~60일 이후에 하기로 하는 밭떼기계약을 체결한 것이다. 농민 입장에서의 밭떼기계약으로부터의 손익을 따져 보면 위의 본 현물포지션 손익구조와 반대이다. 수확기의 가격이 100만원 혹은 50만원이라면 밭떼기 계약은 각기 50만원 및 100만원의 양(+)의 가치를 가지게 되는데, 그 이유는 시세는 100만원 혹은 50만원인데, 밭떼기계약에 따라 여전히 150만원에 팔 수 있을 것이기 때문이다. 수확기의 가격이 트럭당 200만원이라면 이 밭떼기계약은 50만원의 음(-)의 가치를 가지게 되고, 250만원이라면 100만원의 음(-)의 가치를 가지게 되는데, 이는 밭떼기계약을 체결하지 않았다면 높아진 시세대로 시장에 팔 수 있을 것을 150만원에 팔기로 미리 계약되어 있기에 시세보다 싸게 팔게 되므로 밭떼기거래로부터는 손실이 발생하는데, 이를 밭떼기포지션에서의 손익이라 부른다. <그림 3-2>에서의 우하향하는 실선이 밭떼기포지션에서의 손익이다. 합성포지션 손익을 살펴보면, 배추 생산농가가 밭떼기계약을 체결하면, 그는 두 가지 포지션(현물포지션과 밭떼기포지션)을 동시에 가지는 것이 되어 두 포지션으로부터의 손익이 서로 상쇄되면서 고정적인 손익이 발생하게 된다. <표 3-5>에서 보듯이 만약 수확기 가격이 200만원이라면 현물 포지션에서는 100만원의 이익이 발생하고, 밭떼기포지션은 50만원 손실이므로 이 둘을 합하면 50만원의 이익이 발생한다. 반면, 수확기 시세가 100만원이라면 현물포지션에서는 손익이 제로이고, 밭떼기포지션에서 50만원의 이익을 보게 되어 양 포지션 손익합계는 여전히 50만원이 된다. 산지가격이 폭락하여 폐기처분하는 일이 생기더라도 계약이 이행된다면 현물 포지션에서는 100만원 손실이지만, 선물포지션에서 150만원을 받게 되므로 여전히 50만원의 이익이 발생한다. 출하시점의 시세가 얼마가 되든

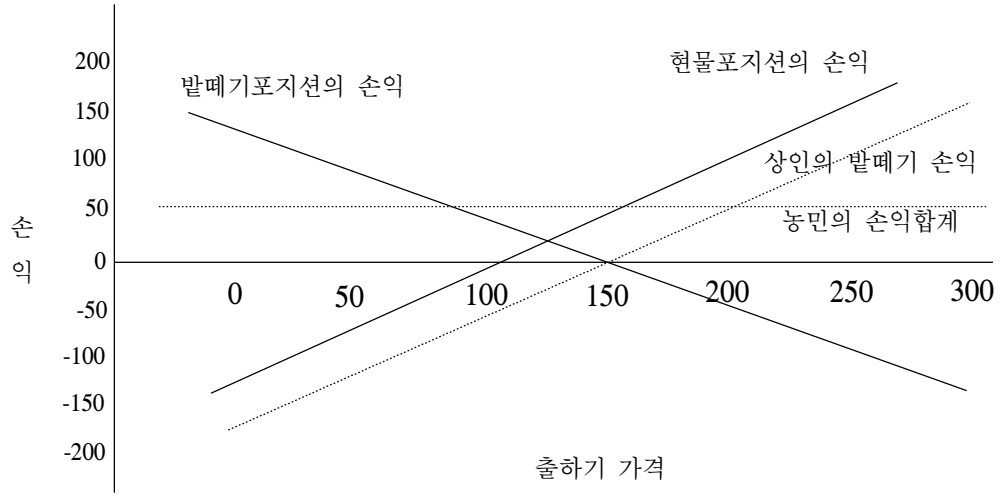
관계없이 생산자는 50만원의 고정된 이익이 발생한다. <그림 3-2>에서의 50만원 수익을 나타내는 수평선이 헤징의 결과로서 이익이 50만원으로 고정되어 있는 상황을 나타낸 것인데 출하기 때의 가격 불확실성으로 인한 손익의 불확실성이 제거된다. 이처럼 현물포지션과 반대의 포지션을 밭떼기 계약으로 체결함으로써 출하기 때의 시세변동으로 인한 손실가능성은 물론 이익가능성도 배제하여 수입이 고정된다[2].

표 3-5 배추 밭떼기 거래에 의한 리스크 헷징 효과

단위: 5톤트럭당 만원

출 하 기 가 격	0	50	100	150	200	250	300
현물포지션 손익	-100	-50	0	50	100	150	200
선물포지션 손익	150	100	50	0	-50	-100	-150
손 익 합 계	50	50	50	50	50	50	50

그림 3-2 배추 밭떼기거래에 의한 가격위험 회피 효과



2) 이 경우는 밭떼기가격이 손익분기점보다 높으므로 항상 50만원 이익을 보는 것이지만, 만일 밭떼기 계약가격이 손익분기점 이하인 70만원이라면, 농민은 가격변동에 관계없이 30만원의 고정된 손실을 보게 됨.

2.1.2. 미래가격 발견효과

○ 밭떼기 거래는 가격을 발견하는 기능(price discovery)을 갖는다. 수확기 이전에 가격을 결정하여 계약하므로 출하기 가격 수준을 예측하는데 도움이 된다. 밭떼기 가격의 결정은 전국적인 수급사정을 잘 알고 있는 전문 수집상과 주산지 생산자간의 흥정을 통해 이루어지므로 시장 상황을 반영한 가격이다. 물론 기후조건의 변동에 따른 수확위험이 커서 정확한 가격을 결정하기란 쉬운 일이 아니므로 작황이나 현재의 도매시장 시세를 기준으로 하여 가격이 형성되는 경우가 많다.

○ 출하조절 및 생산조절의 효과도 있다. 고랭지배추와 같이 수확위험이 큰 작물의 밭떼기계약은 수확하기 10일~30일 전에 이루어지기 때문에 식부면적을 조정한다는 효과가 없지만, 10일~20일 후의 가격을 미리 정한다는 것만으로도 시장출하량의 조절에는 기여하는 바가 있다. 생산자들은 밭떼기가격과 도매시장 시세를 보고 생육기간을 조절하여 출하량을 조절하기도 한다. 일부 작목, 특히 봄배추나 봄무의 경우 파종기에 이미 밭떼기 계약이 체결되므로 밭떼기 가격이 식부면적 결정에 도움이 된다.

○ 수요자의 가격위험관리 기능을 갖는다. 밭떼기거래가 활발해지고 그 제도화를 통해 밭떼기 가격정보가 일반에게 널리 공개된다면 밭떼기가격은 수요자의 가격위험관리에 기여하게 되는 것이다. 김치공장에서는 필요한 물량을 미리 확보해야 하므로, 밭떼기가격(미래가격) 수준을 보아가며 재고물량을 조절하거나 혹은 밭떼기거래를 통해 소요물량을 미리 확보하는 식이다.

2.1.3. 중간상인에게 투기적 수익기회제공

○ 밭떼기 구매 상인에게 투기적 이익 가능성을 제공한다. 농산물을 밭떼기로 구매하는 상인들은 가격이 하락했을 때의 손실위험을 생산자로부터 떠 안게 되지만, 이러한 위험을 떠 안는 대신에 가격이 상승했을 때 얻을 수 있는 무한한 이익가능성을 취한다. <그림 3-2>에서 농민이 매도한 밭떼기계약을 상인이 매수한 것이므로, 상인의 손익구조는 농민의 밭떼기 매도포지션의 손익구조와 정반대인데(우상향하는 점선), 수확기 가격이 밭떼기가격보다 높으면 높은만큼 수익이 발생하며, 그보다 낮으면 낮은만큼 손실이 발생한다. 밭떼기계약을 매수한 중간상인의 최대손실폭은 계약서상의 매수금액이지만, 반대급부로서의 수익가능성은 사실상 무한하다. 1만 3천여명의 등록된 산지수집상이 전국에 걸쳐 활동하는 것도 이러한 수익가능성이 있기 때문이다.

○ 투기적 거래의 중요성 측면에서 보면, 밭떼기 거래는 판매자에게는 위험회피수단이 됨과 동시에 구매자에게는 투기적 수익의 기회를 제공한다는 것이다. 우리나라에서는 투기적인 거래를 부정적으로 보는 시각이 있으나, 투자시장에서의 투기거래자의 역할은 극히 중요하다. 투기거래자는 가격위험을 떠 안는 것에 대한 반대급부로서 투기적 수익을 취하는 것이므로 상인의 투기적 수익도 정당한 대가로 인정받아야 한다. 위험을 떠 안으려는 투기거래자가 충분히 있어야 시장에 유동성이 풍부해지고 생산자는 언제든지 가격위험을 회피할 수 있게 될 것이다.

○ 수집상의 계약파기 측면을 보면, 현행 밭떼기거래에서는 상인이 가격상승시에는 이익을 취하면서도, 가격이 하락했을 때에는 계약을 파기하여 계약금만 손해보거나 가격할인을 요구하여 손실의 일부를 농민에게

떠넘기는 일이 많아 비난을 받고 있다. 가격이 하락하더라도 상인이 계약을 철저히 이행하여 자신의 손실을 농민에게 떠넘기는 일이 없어야 투기수익을 추구하는 수집상들의 수익이 사회적으로 정당한 것으로 인정받을 수 있을 것이다.

2.1.4. 산지 유통채널의 역할과 산지유통 효율화

○ 밭떼기에 의한 농산물 출하는 이미 오래 전부터 주된 산지출하수단이다. 아래 <표 3-6>에서 보듯이 밭떼기에 의한 출하는 채소류 전체의 17.1%로, 정전판매(20.9%) 다음으로 가장 높은 비중을 점하고 있다. 공동판매 형태인 작목반이나 영농법인보다 높으며, 심지어 농협에 의한 전체 출하(매취, 수탁, 위촉 등)의 합계와 비슷한 수준이다. 특히 엽근채류에 있어서는 전체의 34.9%를 차지해 단연 가장 높은 비중이다. 밭떼기 거래는 산지에서의 주된 유통경로로서의 역할을 수행하고 있는데, 그 이유는 수확·포장·저장·운반·경매 등의 복잡한 유통과정을 감당할 수 있는 마케팅 능력이 턱없이 부족한 개별 농민에게 있어서 이 모든 과정을 일거에 해결해 주는 밭떼기거래가 매력 있는 출하수단이기 때문이다. 배추를 수십년 전부터 재배해 오는 농민들은 모두 재배초기부터 거의 모든 물량을 밭떼기로 출하하고 있다. 이러한 사정은 지금도 마찬가지이며, 개별농가 및 생산자조직의 마케팅능력이 획기적으로 향상되거나 도매시장이 일반 농민도 효율적으로 출하할 수 있는 시스템으로 개선되지 않는 한 앞으로도 계속될 전망이다.

표 3-6 청과물 분류별 판매방식

구 분		개별판매					공동판매						기타	합계
		수집상		도매시장 출하	도매시장 외 출하	계	작목반	영농법인	농협			계		
		밭떼기	정전판매						매취	수탁	위촉(수매)			
채소류	평 균	17.1	20.9	14.2	13.5	65.7	9.4	2.7	3.3	14	1.1	30.5	3.8	100
	엽근채류	34.9	15.7	14.3	8.3	73.2	5.1	2.6	3.8	10.7	0	22.2	4.6	100
	과 채 류	16.8	4.2	4.2	6	43.2	21.5	6	0.8	27.8	0	56.1	0.9	100
	양념채소류	9.3	32.5	32.5	18.8	73.8	4.8	1.1	4.5	8.4	2.1	20.9	5.3	100
과 일 류		4.9	11.5	11.5	10.5	45.7	9.8	4.7	2.2	28.7	2.7	48.1	6.2	100

자료 : 허길행 외, p.47.

○ 대상 농산물 산지유통구조를 체계화·효율화하는데 기여한다. 대부분의 밭떼기 거래가 여전히 상인과 농민간의 구두계약에 의해 주먹구구식으로 거래되고는 있으나, 밭떼기 거래의 제도화를 통해 거래를 표준화·법제화할 수 있다면 산지에서의 상거래를 체계화할 수 있을 것이다. 현재 농림부가 권장하는 표준 거래계약서에 의해 거래가 이루어지기도 하는데, 이를 기초로 하여 계약을 표준화시킬 수 있다면 산지유통구조의 선진화가 더욱 빨라질 것이다. 나아가 밭떼기 거래의 표준화는 거래계약서의 유동화[3]를 가져와 장기적으로는 그 다음의 진화형태인 선물거래도 가능하다.

3) 일부이기는 하지만 산지가격이 급등하는 과정에서 밭떼기계약을 매수한 중간상인이 여기에 차익을 붙여 다른 상인에게 되파는 경우도 있음. 이러한 전매행위는 산지가격 상승을 부추긴다는 비판을 받으며 부정적으로 보는 시각이 일반적임. 그러나 이러한 전매행위가 산지가격 상승을 촉진시킨다기보다는 산지가격 상승으로 인해 전매행위가 발생한다고 하는 자연스러운 현상으로 보아야 할 것임. 오히려 이러한 전매행위가 밭떼기계약의 유동화를 촉진하는 계기가 될 수 있음. 밭떼기 계약이 유동화되면 계약의 표준화가 촉진될 것이고, 농산물 선물거래의 기초가 될 수 있음.

○ 계약관행의 발전과 유통통합 측면에서 밭떼기거래와 같은 계약관행이 일반화되고 정형화된다면, 산지에서의 계약에 의한 거래가 발달할 수 있는 기초를 제공하며, 밭떼기계약 관행의 발전은 유통단계의 수직적 통합과 수평적 통합을 가속화할 수 있는 기초도 제공한다. 실제로 김치공장이 산지농협의 중개를 통해 농민들로부터 밭떼기로 배추를 대량 구매하기도 한다.

2.1.5. 후생효과(사회적 총잉여의 증대)

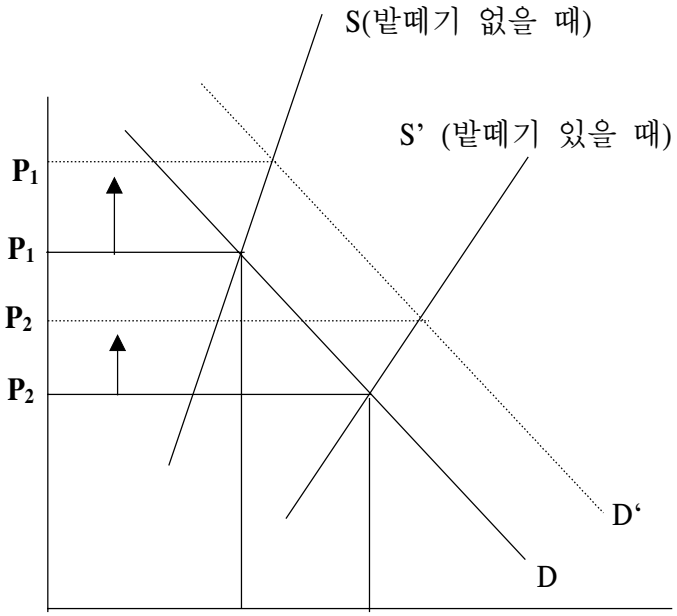
○ Sandmo(1973)가 보여주었듯이, 시장가격의 불안정에 대해 생산자들은 일반적으로 생산감소로써 대응한다.

○ 그러나 밭떼기거래와 같은 선도시장이 있어서 가격위험을 회피할 수 있다면, 그러한 선도시장의 존재는 선도시장이 없을 때보다 생산량이 늘어나게 하는 효과를 갖는다 (Holthausen, 1979).

○ 전형적인 모형들(예컨대, Stein, 1986; Turnovsky, 1983)에서는 선도거래와 같은 수단을 이용하여 가격위험을 줄일 수 있다면, 공급함수가 오른쪽으로 이동하고 더 완만해진다는 것을 보여준다. 이는 생산자들이 가격리스크를 선도거래를 통해 투기적인 중간상인에게 전가시킨다고 가정하기 때문이다. 이 모형들은 흔히 생산자가 위험회피적이고 가격리스크를 전가시키기 위해 투기거래자에게 리스크 프리미엄을 지불한다고 가정하지만, 시장에 거래비용은 없다고 가정한다. 따라서 가격위험관리수단인 밭떼기거래가 있는 경우에는, 없는 경우에 비해 평균가격은 더 낮고 생산량은 더 많다. 또한 밭떼기 시장이 없는 경우에 비해 더 완만해진 공급곡선의 기울기는 수요변화에 따른 가격변화를 작게 한다.

○ <그림 3-3>에서 보듯이 밭떼기가 있을 때의 공급곡선(S′)은 밭떼기가 없을 때의 공급곡선(S)에 비해 우측으로 이동해 있으며 기울기도 완만하다. 수요곡선 D에 대하여 균형가격이 각기 P_2와 P_1인데, 만일 수요곡선이 D′으로 우측이동 하였다면, 밭떼기가 없을 때의 가격상승폭이 밭떼기를 이용할 때의 가격상승폭보다 크다는 것을 보여준다.

그림 3-3 밭떼기거래 도입의 효과



○ 보다 포괄적인 모형(예컨대, Anderson and Danthine, 1983)은 농산물 구매자도 헤져가 될 수 있도록 허용한다. 그러한 모형에서는 수요함수와 공급곡선 모두 선물시장의 도입에 의해 영향을 받을 것이며, 생산자와 소비자 모두 비용 없이 헤징할 수 있다고 가정하기 때문이다. 그러므로 명백히 밭떼기시장은 긍정적인 후생효과를 갖는다(수요곡선과 공급곡선 모두 우측으로 이동시킴). 실제에 있어서는 헤징비용이 없는 것은 아니

지만 많은 농가에게 있어서 활발한 밭떼기시장의 존재는 경제적 편익을 제공한다.

2.1.6. 소농구조하에서의 선물옵션거래의 대안

○ 밭떼기거래는 선물거래소에서 거래되는 장내 선물거래나 옵션 거래에 비하여 농민들이 편리하게 사용할 수 있는 가격위험관리수단이다. 장내 선물이나 옵션의 경우 계약내용(거래규모, 결제일, 거래장소, 인수도장소 등)이 표준화되어 농민 개개인의 개별적 필요를 충족시키지 못한다. 농가가 개별적으로 필요에 따라 계약내용을 정할 수 있는 밭떼기거래는 농민의 요구사항을 직접적으로 반영할 수 있다.

○ 실제로 선도거래는 장내 선물거래나 옵션거래보다도 더 선호된다. 미국의 경우 개별농가와 지역에서 농산물을 수집하는 수집상간의 선도거래가 활발하게 이루어지고 있으며, 장내 선물거래를 이용하는 농가는 대규모 농가에 국한한다(Heifner, 1988; Harwood et al., 1999). 하물며 우리나라와 같은 소농구조하에서는 현재 자연발생적으로 이루어지고 있는 밭떼기거래를 잘 발전시키고 그 단점을 해소하는 것이 선물거래소에 농산물을 상장시켜 거래하는 것 못지 않게 소농민들의 형편에 맞는 가격위험회피수단 제공이라는 면에서 바람직할 것이다.

2.1.7. 소득안정

○ 가격위험을 회피할 수 있게 해준다는 것은 결국 농가소득을 안정화시킨다는 것을 의미한다. 농업소득은 수확량과 농산물 가격에 의해 결정되므로, 일반적으로 수확이 많은 해에는 가격이 낮고, 수확이 적은 해에는 가격이 높아 자연적 헤징(natural hedging)이 이루어지는 경향이 있음에도 불구하고 풍흉에 따른 가격등락폭이 워낙 크므로, 작황에 따른 가격등락은

전반적으로 농업소득을 매우 불안정하게 한다. Anderson and Danthine (1983)은 가격이 높은 해와 가격이 낮은 해의 소득차를 줄일 수 있도록 해주는 선도거래가 농업소득의 편차를 줄임으로써 농가소득을 안정화시키는데 기여한다는 것을 보여 준다. 밭떼기거래도 수확기 때의 시장가격이 얼마이든 관계없이 일정한 가격을 미리 정하는 것이기 때문에 농민은 수확기 시장가격변동을 염려할 필요가 없게 되고, 농가소득은 상대적으로 안정적이게 된다. 가격편차가 있기는 해도 밭떼기가격의 편차는 도매시장의 가격편차보다는 작을 것이기 때문이다.

2.1.8. 사금융제공과 신용도 제고

○ 밭떼기계약을 체결하면 거래대금 일부가 계약금의 형태로 즉시 지급되므로 농가의 자금사정을 호전시킨다. 밭떼기계약과 함께 즉시 현금으로 지불되는 계약금은 소농의 자금부족을 해소하는데 도움이 되는데, 밭떼기 거래는 이처럼 사금융역할을 수행하기도 한다. 기업이나 금융기관의 경우 파생상품을 이용하여 금융자산이나 기업의 가치를 헤지(hedge)하는 경우 신용도가 올라간다. 밭떼기 거래는 가격위험을 회피할 수 있게 해주므로, 농가의 수입이 안정된다. 밭떼기 거래가 제도화되어 계약내용의 이행이 보증된다면, 농가의 장래 현금흐름은 안정적이 되므로 밭떼기 거래를 이용하는 농가의 신용도가 높아질 수 있다. 밭떼기거래의 제도화가 이루어진다면 농가가 밭떼기 거래 계약서를 담보로 하여 금융기관으로부터 좀 더 좋은 조건으로 대출을 받을 수 있도록 해야 할 것이다.

2.1.9. 가격불안정성의 완화

○ 경험적 증거에 의하면, 선물거래가 가격변화의 변동성을 적어도 증가시키지는 않으며 오히려 감소시킨다는 것을 보여주고 있다(Tomek, 1981)[4]. 이는 선물가격을 보고 생산자들이 공급량을 조절할 수 있기 때문으로,

밭떼기가격시세에 따라 공급물량과 출하시기를 조정하는 것이 가격변동폭을 줄이는데 기여할 수 있음을 보여준다. 밭떼기계약이 파종기나 정식기를 전후해 이루어진다면, 밭떼기가격 수준이 식부면적에 영향을 준다. 밭떼기가격이 높으면 식부면적이 늘어나 공급물량이 증가하고, 밭떼기가격이 낮으면 식부면적이 줄어 수확기 공급물량이 감소한다. 결과적으로 밭떼기거래는 가격등락폭을 완화시키게 될 것이다. 그러나 봄배추와 봄무가 파종기에 계약되는 것을 제외하고는 대부분의 밭떼기계약이 수확직전에 이루어지므로 현재로서는 이러한 공급물량조절효과가 크게 기대하기 어려운 것이 사실이다. 그러나 수집상들의 출하선도자금 혜택을 밭떼기계약시기에 따라 차등화하는 정책을 사용한다면 계약시기를 앞당김으로써 상기한 가격안정화 효과를 높일 소지는 있다.

2.2. 밭떼기거래 실태조사(배추 사례)

○ 배추는 전국에 걸쳐 계절별로 생산·출하되기 때문에 지역별로 거래관행이 다소 차이를 보일 것으로 예상되어 주로 가격변동이 가장 심한 고랭지배추를 중심으로 조사했다. 지역별 차이를 비교하기 위하여 전남지역과 충남지역의 일부 농가를 추가적으로 조사하여 보조적인 비교자료로 사용했다. 농가조사는 2000년 7월～8월에 걸쳐 강원도 고랭지배추 재배농가 36호, 전라남도 겨울배추 재배농가 12호 및 충청남도의 봄배추 재배농가 10호, 합계 58호[5]이다. 전국에 걸쳐 있는 대상농가를 직접 방문하여 조사하기 어려워 주산단지 농협의 협조로 배추재배농가의 전화번

4) 선물시장에 관한 연구에 의하면 선도시장이나 선물시장의 존재가 농산물 가격의 계절변동을 연간평균 부근으로 낮춤 (Working 1960; Gray 1963; Powers 1970). 현물가격 및 선물가격의 배열이 농산물의 생산 및 재고조정에 도움을 주기 때문임.

5) 실제로는 67호를 조사하였으나, 조사내용이 부실하거나 배추보다는 다른 작목을 주로 생산하는 9개 농가의 조사내용은 집계하지 않음.

호를 입수해서 1:1 전화면접조사를 실시하였으며, 한 농가당 45분～90분에 걸친 조사로 충분한 의견청취 및 실태조사가 이루어지도록 하였다.

○ 개별농가들에 대한 조사의 목적은 밭떼기거래의 실태와 관행, 농민들의 밭떼기거래에 관한 인식(문제점, 장점 등)을 조사하고, 밭떼기거래의 제도화 방안과 효과 등에 관한 의견을 수렴하고자 하였다.

○ 조사내용을 지역별, 연령별, 배추재배면적별, 배추재배 년수별, 학력별, 위험성향별로 분류하여 집계하였다. 농민의 밭떼기거래는 가격위험을 피하기 위한 거래이므로 농민의 위험회피성향에 따라서도 밭떼기거래 방식에 차이가 있을 것으로 예상 가능함으로 위험성향에 따른 차이도 관찰하였다.

2.2.1. 조사농가의 개황

○ 지역별로는 강원도 지역의 농가가 58호 중 36호(62%), 전남지역 농가가 12호(21%), 충남지역 농가가 10호(17%)로 강원도지역 농가가 대부분을 차지하였는데, 강원도 고랭지 배추가 가격변동이 가장 심하여 이 지역을 중점적으로 조사하였으며, 다른 지역은 강원도지역의 거래관행이 일반적인가 여부를 보기 위하여 보조적으로 조사했다. 재배면적별로는 3천평 이하인 농가, 3천평～1만평인 농가, 그리고 1만평 이상인 농가로 3분하였는데, 세 부류의 농가가 각기 전체의 3분의 1씩을 점하여 면적별로는 고루 분포, 조사농가 전체 평균은 1만 2천5백평으로 영농규모면에서는 중농가 이상이 많다.

○ 연령별로는 경제활동이 왕성하다고 볼 수 있는 50세 이하, 50세～60세, 그리고 60세 이상으로 나누었는데, 각기 55%, 26%, 19%를 점하며 조사

농가 전체 평균은 50세이다.

○ 학력별로는 초등학교 이상과 무취학자로 구분하였다. 무취학자가 약 30%, 초등학교 이상 학력자가 약 70%를 점하였는데, 학력을 이렇게 양분한 이유는 밭떼기계약을 구두로 하는 경우가 많아 문맹여부가 계약형태에 영향을 주는가를 알아보기 위해서이다.

○ 배추재배경력별로 보면, 배추생산뿐 아니라 출하에 있어서 충분한 경험을 쌓은 기간으로 7년을 설정하여 7년 이하와 그 이상으로 양분된다. 배추가격이 평균 3~4년에 한 번씩은 가격폭등을 보이므로, 이러한 상황을 제대로 경험할 수 있는 기간으로 7년을 잡았다. 배추재배경력 7년 이하인 농가가 21%, 그 이상인 농가가 46%를 점하며, 전체 평균은 약15년이다.

○ 위험회피성향을 보면 위험회피형으로 분류된 농가가 84%, 위험추구형으로 분류된 농가가 16%이다. 위험추구형 농가가 16%나 되는 것으로 보아 일부 농민은 투기적으로 농사를 짓고 있음을 알 수 있다. 실제로는 직접출하를 하려는 생각이 있어도 현실적으로 복잡한 출하작업을 수행해야 하고 게다가 도매시장에서 칼질을 당할 것에 대한 우려 등으로 같은 조건이라면 밭떼기거래를 택하여 위험회피형으로 분류되었기 때문에, 실제로는 위험추구형 농민이 16% 보다는 많을 것으로 사료된다.

2.2.2. 배추농사의 애로사항

○ 배추생산자들은 예상대로 가격불안정(80%)을 가장 큰 애로사항으로 꼽고 있으며, 다음으로는 수확불안정(9%), 노동력부족(6%), 지력감퇴(2%), 기타(3%)의 순이다. 특히 여름철의 날씨변화로 인해 수확불안정이 심각

한 강원도의 경우 응답자 33명 중 31명(94%)이라는 절대다수가 가격불안정을 가장 큰 애로사항으로 꼽고 있다. 이에 비해 전남 지역과 충남 지역은 각기 55% 및 60%의 응답자가 가격불안정을 애로사항으로 지적하였는데, 이처럼 지역에 따라 약간의 차이는 있지만, 대체로 배추생산자들은 가격불안정을 가장 큰 애로사항으로 인식하고 있다. 전남 지역 응답자의 37%와 충남지역 10%가 수확불안정을 애로사항으로 들고 있다. 상대적으로 강원도에 비하여 수확불안정성이 적은 이들 지역 농가가 수확불안정에 대하여 더 우려하고 있는 이유는 수확량이 상대적으로 안정된 탓에 가격등락이 상대적으로 덜 심하므로, 가격문제보다는 수확량불안에 더 관심을 가지고 있기 때문으로 사료된다.

○ 배추재배면적별로 보면, 규모가 큰 농가일수록 가격불안정성에 더 많은 관심을 갖고 있다. 배추를 대규모로 재배할수록 시장가격의 등락이 농업소득 편차의 규모(scale)를 크게 하기 때문이다.

○ 연령별로 보면, 고령자(60세 이상) 보다는 청장년 농민이 가격불안정을 더 우려하고 있다.

○ 위험성향별로는 위험회피적인 농민(87%)이 위험추구적인 농민(75%)에 비해 가격불안정에 대해 우려하는 사람의 비중이 약간 더 크다.

2.2.3. 산지유통경로

(가) 밭떼기거래 비중

○ 조사대상 농가들이 배추를 재배해온 전체 기간 중 밭떼기로 판매한 년수, 농협을 통해 출하(계통출하)한 년수, 혹은 직접 도매시장에 출하한

년수를 조사하여 각 방식에 따른 비율을 계산하여 정리한 것이 아래 <표 3-7>이다. 대상자들은 짧게는 4～5년, 길게는 20～30년간 배추를 재배하여왔으며, 조사 농가 전체의 총 배추재배 햇수는 860년이고 이 중 밭떼기로 판매한 햇수는 총 726년이 되므로 밭떼기에 의해 출하된 년수는 전체의 84.4%로 계산되었으며, 농협을 통한 출하비율은 12.8%이다. 도매시장에 직접출하한 기간은 전체의 7.4%에 불과하며, 강원도 지역은 타지역에 비해 직접출하율이 높은 반면, 전남이나 충남지역만 따로 보면 직접출하비율은 강원도에 비하면 훨씬 낮은 2% 내외에 불과하다. 따라서 배추재배농가들은 그 동안 산출량 대부분을 밭떼기 방식으로 출하하였다.

○ 전남이나 충남에서는 밭떼기 비중이 90% 이상이고 다른 방식에 의한 출하는 미미하였던데 비하여, 강원도에서는 밭떼기 비중이 80% 정도이고, 계약재배 및 도매시장 직접출하도 다른 지역에 비하면 상당히 이루어지고 있다.

표 3-7 조사대상농가의 산지출하방식별 출하율

단위: %

	전체	강원	전남	충남
밭떼기출하율	84.4	79.7	92.2	91.2
계약재배출하율	12.8	16.3	7.2	7.6
도매시장직접출하율	7.4	10.9	1.8	2.4

주: 조사대상농가의 배추경작연수 대비 각 출하방식에 의한 출하횟수의 비율로 구한 것임. 각 방식의 출하율 합계가 100%를 상회하는 것은 한 해에 복수의 방식에 의해 출하하는 경우도 있기 때문임.

○ 출하방식의 위험-수익 관계에 대해 살펴보면, 직접출하방식은 위험도 가장 크고 수익가능성도 가장 높은 고위험-고수익(high-risk-high-return)형이

다. 농협과의 계약재배는 최저가격을 보장해 주는 대신 수익성은 밭떼기에 비해서 낮으므로 저위험-저수익(low-risk-low-return)형이다. 밭떼기거래는 그 중간인 중간위험-중간수익(middle-risk-middle-retrun)형이다. 밭떼기거래에는 상인에 의한 계약파기가 많아 신용리스크가 있기 때문에 리스크가 남아 있어 수익성면에서도 계약재배보다는 높고 직접출하보다는 낮다.

○ 고랭지 배추를 재배하는 강원도 농가는 가격 등락이 다른 지역에 비해 상대적으로 더 심하여 직접출하를 목적으로 투기적으로 농사짓는 농민뿐 아니라 아예 리스크를 최소화하려고 계약재배를 택하는 농가도 다른 지역에 비해 많다.

(나) 밭떼기가 여의치 않을 때의 출하방법

○ 배추의 경우 거의 대부분이 밭떼기로 출하되고 있음을 이미 설명하였는데, 만일 밭떼기가 여의치 않을 때에는 어떤 방법을 택할 것인가를 조사하였다. 이는 밭떼기출하에 대해 계통출하와 도매시장 직접출하 중 어떤 방식이 더 경쟁적인가를 짐작하는데 도움이 된다. 특히 지역, 재배면적, 위험성향, 연령 등 몇 가지 경영조건에 따라서는 어떻게 다른가를 볼 수 있어 밭떼기거래의 대안으로서의 계약재배가 어떠한 경영층을 적극적으로 끌어들이는 것이 효과적일 것인가에 대한 아이디어를 제공한다.

○ 전체적으로는 밭떼기거래가 여의치 않을 때, 농협에 의한 계통출하 혹은 계약재배를 택하겠다고 응답한 농가가 62%, 도매시장에 직접 출하하겠다는 농가가 25%이다. 지역적으로는 조사농가 중 강원도와 충남지역 배추재배농가의 70% 내외가 농협을 통한 출하를 택할 것이라고 응답한 반면, 전남지역은 30%만이 농협과의 거래를 택할 것이라고 응답하였다.

도매시장 직접출하 의사를 보인 농가는 강원도가 31%, 충남이 25%였는데 반해, 전남지역은 아무도 직접출하의사를 보이지 않았다. 전남 지역 응답농가의 대부분은 기타의 방법을 선택하였는데, 기타의 의견 중에는 밭떼기로만 할 것이기 때문에 다른 대안은 생각할 수 없다는 의견과 무응답의 경우가 많았으며, 전남 지역 응답자의 일부는 김치가공공장으로의 납품의사를 밝힌 경우도 있다.

○ 배추재배면적이 작을수록 농협과 거래하겠다는 응답이 많다. 소규모(3천평 미만)의 경우 73%, 중규모(3천평～1만평)의 경우 63%, 그리고 대규모(1만평 이상)인 경우 53%가 밭떼기가 여의치 않으면 농협을 통해 출하하겠다는 의사를 보였다. 직접출하의사를 보인 농가 중 소규모인 경우 하나도 없는데 반해, 중간규모는 26%, 대규모는 42%의 비중을 보여, 재배면적이 커질수록 직접출하라고 하는 공격적인 마케팅을 고려하는 농가가 많았다.

○ 연령별로는 재배면적별 성향에 비하면 특징이 뚜렷하지는 않으나, 대체로 젊은 층 특히 50대 미만 농가의 경우 상대적으로 직접출하를 고려하는 농가가 좀 더 많았으며, 배추재배경력별로는 뚜렷한 차이가 없었지만, 경작경험이 많은 농가가 직접출하의사가 조금 더 강하다.

○ 위험성향에 따른 차이를 보면, 위험회피형으로 분류된 농가는 농협출하를 고려하는 농가가 71%, 직접출하를 고려하는 농가가 21%이다. 위험추구형으로 분류된 농가의 경우는 역으로 농협출하와 직접출하의 비중이 각기 38% 및 63%이다. 위험회피적인 농가는 농협과의 계통출하를 선호하고, 위험추구적인 농가는 직접출하를 좀 더 선호하였다.

2.2.4. 밭떼기거래를 선호하는 이유

○ 배추재배농가들이 대부분 밭떼기로 출하를 하고 있으므로, 밭떼기를 선호하는 이유를 알아보는 것은 흥미로운 일이다. 밭떼기를 선호하는 이유로서 네 가지의 보기를 들어 이 중 두 가지를 선정하도록 하였는데, 밭떼기거래의 기능이 단순하지 않고 복합적인 기능을 가지고 있기 때문에 두 가지를 선택하게 하였으며, 이렇게 함으로써 어느 하나가 과대평가됨으로써 다른 기능들이 과소평가되는 일을 줄일 수 있다. 하나만 선택한 농가도 있어서 전체 응답수는 총 98개였으며, 가장 많은 선택을 받은 순서대로 나열하면, 가격을 미리 확정하여 주는 것이 좋아서 밭떼기를 한다(37%), 상인이 포전관리를 도와주고 출하를 전적으로 알아서 하므로 편해서 밭떼기를 한다(31%), 계약금을 미리 주므로 밭떼기를 한다(13%), 다른 출하방법에 비하여 좋은 가격을 받을 수 있다(12%), 기타(7%)이다.

○ ‘가격이 미리 확정된다’는 것과 ‘포전관리 및 출하편리’라는 것이 밭떼기를 선호하는 가장 중요한 이유이다. ‘가격이 미리 확정된다’는 것은 밭떼기거래의 가격위험관리의 기능을 말하는 것이다. ‘포전관리 및 출하편리’는 산지유통수단으로서의 기능이다. 이 중에서도 가격이 미리 확정되는 것을 가장 중요시하고 있어, 농민들에게 밭떼기거래가 가격위험관리수단으로서의 기능을 수행하고 있음을 보여주고 있다. 포전관리 및 출하편리도 이에 못지 않게 중요시되고 있는데, 응답하는 과정에서 가격을 미리 확정한다는 것을 우선적으로 선정한 농민이 포전관리 및 출하편리를 우선 선택한 농민보다 많았기 때문에, 실제로는 위의 결과보다도 가격위험회피 목적으로 거래하는 것이 더욱 중요시되고 있다고 할 수 있다[6].

○ 지역적인 차이를 보면, <그림 3-4>에서도 알 수 있듯이, 강원도와 충남 지역에서는 가격을 미리 확정해준다는 것과 포전관리 및 출하편리의 비율이 높은 반면, 전남 지역은 가격확정의 비율이 그리 높지 않은 대신에 좋은 가격을 받기 때문이라는 것과 포전관리 및 출하편리가 비교적 높은 비율을 보였다. 전남지역에서는 다른 방법에 비해 좋은 가격을 받는다(22%)는 것과 포전관리(22%)가 가격을 미리 확정해준다는 것(17%)에 비해 더 중요한 이유로 지적되고 있어 흥미롭다. 전남지역의 월동배추 가격이 다른 계절의 배추에 비해 가격불안이 덜 한 것 때문인 것으로 사료된다.

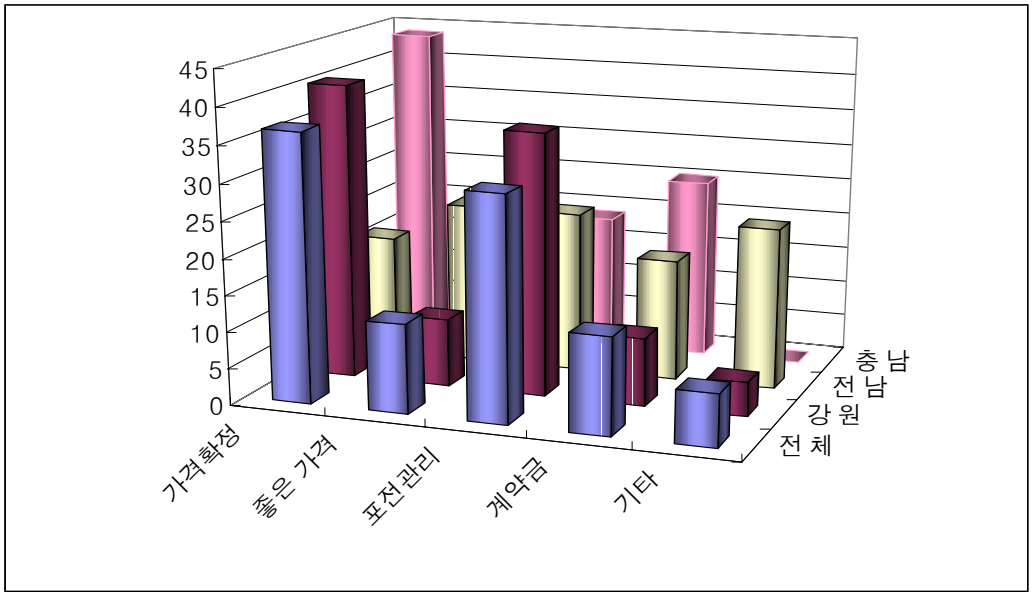
○ 재배면적별 차이를 보면, 면적이 커질수록 가격을 미리 확정해준다는 것을 지적하는 농가의 비중이 약간씩 더 많아지고 있다. 소규모, 중규모, 대규모 농가의 각기 33%, 35%, 41%가 가격이 미리 확정되는 것이 좋아서 밭떼기거래를 한다고 응답하였다. 포전관리 및 출하편리를 선택한 농민도 재배규모가 커지며 많아져서, 소・중・대규모로 가면서 각기 20%, 32%, 38%이다.

○ 연령별로 비교해 보면, 다른 연령층은 전체적인 양상과 비슷한데, 60세 이상인 농가의 경우 의외로 포전관리 및 출하가 편리해서 밭떼기를 선택한다는 응답이 6%에 불과하였다. 오히려 가격이 미리 확정된다는 것이나 계약금을 미리 받는다는 것을 더 중요시하고 있다. 일반적으로 고령화된 농가일수록 일손부족 때문에 밭떼기를 선호할 것이라 생각되고 있으나 본 조사결과에 따르면 60세 이상의 고령농가가 오히려 젊은 농

6) 고랭지 배추에 대한 농협조사부의 조사결과와 약간의 차이를 보임. 농협조사에 의하면 가격불안으로 밭떼기를 하는 경우가 59% 였고, 일손부족 때문에 하는 경우가 4%였음.

민들보다도 포전관리나 출하편리라는 측면(밭떼기거래의 유통경로 기능)은 거의 무시되고, 가격확정(38%)이나 계약금을 미리준다는 것(25%)이 더욱 중요시되었다.

그림 3-4 밭떼기거래를 선호하는 이유



○ 그 외에 경작년수나 학력 및 위험성향의 차이는 밭떼기를 선호하는 이유에 있어서 전체적인 양상과 크게 다르지 않았다.

2.2.5. 밭떼기 가격결정 기준

○ 상인과 밭떼기계약을 할 때 가격을 정하기 위해 농민들은 무엇을 기준으로 삼는가를 보면 농민들의 가격교섭력을 추측할 수 있다. 전체적으로는 주변농가의 밭떼기가격시세를 참조한다는 농가가 가장 많고(33%), 다음은 도매시장시세를 참조하여 정한다고 하는 농가(28%), 재배면적과 작황을 살펴보고 정한다고 하는 농가(26%) 순이며, 그 외에 상인이 정하

는 가격에 따른다고 하는 농가가 약간(9%) 있다. 이처럼 배추농가들은 밭떼기가격을 정할 때 상인의 말에 그대로 따르기보다는 그 동안의 경험에 입각하여 주변농가의 밭떼기 시세나 작황 및 도매시장 시세 등에 근거하여 적정한 가격을 산정하고 있다. 이러한 양상은 각 지역별로 차이가 없다.

○ 배추재배규모별로 보면, 3천평 이하의 소규모 농가에서는 상인이 정하는 가격에 따른다는 농가가 20퍼센트나 되어 중·대규모 농가에 비해 가격교섭력이 약하다.

○ 재배경력별로 볼 때 특기할만한 것은, 경력이 짧은 농가의 절반이 가격을 정할 때 주변농가의 시세를 보고 정한다는 것이다. 경력이 짧은 농가는 주관적으로 가격을 정하지 못하고 다른 농가의 가격에 의존한다는 것을 알 수 있다.

○ 위험성향면에서는 위험추구형 농민의 63%가 도매시장 시세에 따라 밭떼기가격을 정하는데, 이는 위험추구형일수록 시장시세에 민감하게 반응한다는 것을 말해준다.

2.2.6. 계약시기와 계약금 수준

○ 조사대상 농가들의 밭떼기거래 경험에 입각하여 계약시기와 계약금 수준을 정리한 것이 <표 3-8>이다. 최근 3년간의 밭떼기거래 경험과 계약시기별 계약금 수준을 조사하여 분류한 것이기 때문에 조사대상 농가수보다 관측수가 많다. 계약시기는 평균적으로 수확하기 약 한 달 전(27.8일전)이다. 평균적인 계약금 수준은 41.5%인데 이는 일반적으로 계약금 수준이라 인식되어 온 20～30%보다는 높은 수준이다. 재배하는 배추의

상품성이 뛰어나면 높은 계약금을 요구하고, 수확이 가까우면 완불을 요구하기도 하기 때문에 전체적인 평균이 예상보다 높게 나온 것이므로 계약시기별로 구분하여 살펴볼 필요가 있다.

○ 지역별 계약시기를 보면, 강원도가 평균적으로 수확하기 17.3일전, 전남지역은 수확 38.5일 전, 특히 충남지역은 정식기 전후인 57일전에 계약이 주로 이루어진다. 계약시기가 지역별로 이렇게 큰 차이를 보이는 이유는 겨울과 봄에 평야지역에서 재배하는 배추는 수확량의 불확실성이 상대적으로 작기 때문에 상인들이 일찍부터 계약을 서두르는데 반해, 여름철에 재배하는 고랭지배추는 병충해와 장마나 태풍 혹은 가뭄 등의 기후로 인한 작황부진 가능성이 높아 상인들이 배추가 충분히 자란 후에나 계약을 체결하기 때문이다.

표 3-8 지역별 밭떼기 계약시기와 계약금 수준

구 분	전 체		강 원		전 남		충 남	
	관측수	평균	관측수	평균	관측수	평균	관측수	평균
계약시기(일)	219	27.8	149	17.3	26	38.5	44	57.0
계약금(%)	242	41.5	166	42.1	29	36.9	47	42.4

주: 계약시기는 수확하기 전의 날짜 수이고, 계약금 수준은 계약원금 대비 계약금의 비율.

○ 관측수가 조사대상농가수에 비하여 크게 증가한 것은 개별 농가의 최근 3년간의 밭떼기 계약의 경험을 조사하였고, 계약시기별로 얼마의 계약금을 받았는가에 관한 관행을 조사한 것을 모두 사용하였기 때문이다.

○ 고랭지배추에 대한 밭떼기계약이 좀 더 일찍 이루어지도록 유도하기 위해서는 면적단위로 계약을 체결하기보다는 물량단위로 계약을 체결하도록 한다. 작황이 나빠 계약물량을 채우지 못하면 농민이 시세대로 값을

쳐서 받을 돈에서 감하고, 남는 물량은 다른 판매처로 판매하도록 해야 하며, 이는 곧 수확리스크를 농민이 부담한다는 것을 의미한다. 이렇게 하지 않고서는 상인들이 수확리스크를 자기들이 부담해야 하기 때문에 계약을 가급적 늦추려다 보니 밭떼기 계약이 수확하기 직전에 이루어지는 것이다.

○ 계약시기별 계약금 수준을 정리한 것이 <표 3-9>이다. 표에서 보듯이 계약시기가 수확기에 가까울수록 계약금 수준이 높아짐을 알 수 있다. 상당수의 농가는 계약시기가 일주일 이내일 경우 80% 이상 혹은 전액을 완불받는 경우도 있기 때문에, 수확 일주일 이전에 이루어지는 계약인 경우의 계약금 수준은 58% 수준에 달한다. 일주일 이상 이전에 계약이 이루어지는 경우에는 대체로 30～40% 정도의 계약금이 지불되고 있는데, 이는 그동안 밭떼기 계약금이 20～30% 수준이라고 생각하던 것에 비해 10% 정도 더 높다. 그 이유는 배추의 경우가 다른 작물에 비해 계약금 수준이 높기 때문이거나, 혹은 조사기간 중에 배추가격이 좋아서 상인들이 다른 때보다 더 많은 계약금을 주었기 때문이거나, 아니면 조사대상 농가가 비교적 상인과의 거래에서 교섭력이 평균 이상이기 때문일 것이다. 계약금 수준이 시기에 따라 다를 것이라 예상했으나 일주일 이내에 이루어지는 계약을 제외하고는 계약이 보름전에 이루어지는 것으로부터 파종전에 이루어지는 것까지 대체로 30～40% 정도로서 큰 차이를 보이지는 않는다.

표 3-9 계약시기별 계약금 수준

구 분		일주일이내	일주일~보름	보름~3주	3주~한달	한달~두달	두달이상
관측수	호 수	49	63	42	39	25	24
	비율(%)	20.2	26.0	17.4	16.1	10.3	9.9
계약금수준(%)		58.27	39.29	38.62	40.38	32.20	29.79

○ 계약금 수준과 계약시기에 대하여 여러 경영조건이 어떠한 영향을 미치는지에 대하여 알아보기 위해 주어진 조사자료를 이용하여 간단한 계량모형을 추정하였다. 계량모형에서는 두 개의 추정식을 개별적으로 추정하였는데, 하나는 계약금수준을 종속변수로 한 것이고, 다른 하나는 계약시기를 종속변수로 한 것으로 계약금 수준에 대한 모형은 아래 식 (1)과 같다.

(1) $DEPOSIT = C+\alpha_1 KW+\alpha_2 CCN +\alpha_3 AGE +\alpha_4 DOCU +\alpha_5 FORWARD +\alpha_6 RISKDUMY+\alpha_7 SIZE+\alpha_8 WHEN$

단, DEPOSIT = 계약금 수준,

KW = 강원도 지역의 관측치일 때는 1, 아니면 0인 더미변수,

CCN = 충천남도 지역의 관측치일 때는 1, 아니면 0인 더미변수,

AGE = 관측대상 농가 경영주의 나이,

DOCU = 문서로 계약한 적이 있을 때는 1, 아니면 0인 더미변수,

FROWARD = 해당 계약의 계약금 수준,

RISKDUMY = 위험추구형일 때는 1, 위험회피형일 때는 0 인 더미변수,

EDU = 취학년수(무학=0, 국졸=6, 중졸=9, 고졸=12),

SIZE = 배추재배 면적,

WHEN = 계약시기.

○ 잔차에 자기상관(autocorrelation)과 이분산성(heteroskedasticity)의 문제가 있어 Newey and West(1987)의 Heteroskedasdicity and Autocorrelation Consistent Matrix를 사용하여 추정하였다. 추정결과를 보면,

(2) DEPOSIT= 67.62 - 8.99*KW + 11.91*CCN - 0.25*AGE + 1.36*DOCU
(5.5065) (-1.4479) (1.7367) (-1.6466) (0.3701)
+0.34*FORWARD-7.15*RISKDUMY+0.07*EDU+0.57*SIZE-060*WHEN
(1.4203) (-1.5283) (0.1955) (0.6091) (-5.7440)

단, 괄호 안의 수치는 t-통계량 값. 데이터의 관측수는 245개.

R^2 = 0.1613, adjusted-R^2 = 0.1291

Durbin-Watson 통계량= 1.8154

Goodness of Fit: F-통계량 = 5.0206 (P-값 = 0.0000)

White's Heteroskedasticity test: F-통계량 = 3.5171 (P-값 = 0.0000)

지역 더미변수 테스트(H0: KW = CCN = 0): F-통계량 = 5.1763 (P-값 = 0.0057)

○ 독립변수들의 설명력을 보여주는 adjusted-R^2값이 0.1291로 그리 높지는 않으나, 횡단면 분석에서는 높지 않은 경우도 용인되며7, 잔차의 자기상관을 검정하는 Durbin-Watson 검정에서는 자기상관이 없음을 보여주고 있다. 모형의 전반적인 적합성(Goodness-of-Fit)검정에서도 모형이 적정하다는 것을 알 수 있으며, 잔차에 이분산성도 없는 것으로 보인다.

○ 상수항이 양의 값을 가지며 0과 유의적으로 다르며, 상수항에는 지역을 구분하는 더미(이 경우 전남지역), 문서계약여부를 나타내는 더미(이 경우 구두계약), 위험성향을 나타내는 더미(이 경우 위험회피형)가 중복적으로 내포되어 있으므로, 어느 더미변수가 통계적으로 유의적인지 판단하기 곤란하다. 이들 더미변수들이 복합적으로는 계약금 수준에 유의적

7) 계약금의 크기는 주로 계약시기 및 계약 당시의 가격전망과 밀접한 관련을 가짐. 그러나 본 연구에서는 계약당시의 가격전망을 관측할 수가 없어서 설명변수에 추가하지 않음.

인 영향을 주고 있음을 알 수 있다. 강원도지역 농가는 전체 평균보다 계약금을 덜 받고 충청남도 지역 농가는 전체 평균보다는 계약금을 더 받는 것으로 보이나 각각은 통계적으로 유의적이지는 못하지만 두 변수 모두 0 이라는 귀무가설이 기각되었으므로, 지역별로 계약금 수준이 다르다고 할 수 있다.

○ 계수의 부호로 판단컨대, 나이(AGE)가 적을수록, 문서계약(DOCU)일수록, 밭떼기거래 경험(FORWARD)이 많을수록, 위험회피적(RISKDUMY)일수록, 교육(EDU)을 더 받을수록, 재배면적(SIZE)이 클수록 계약금 수준은 더 많아지는 것으로 보이나, 이들 변수 모두 통계적으로 신뢰성은 없다.

○ 계약시기(WHEN)는 계약금 수준에 통계적으로 유의적인 負의 영향을 미치는 것으로 나타나 배추밭떼기거래에 있어서는 계약시기가 수확기에 가까울수록 계약금 수준이 높아진다고 할 수 있다.

○ 위에서는 배추 재배농가들이 밭떼기계약을 체결할 때 계약금을 평균적으로 얼마나 받는가 하는 것과 여러 가지 변수들이 계약금 수준의 결정에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보았는데, 여기서는 이러한 계약금 수준을 농민들은 어떻게 생각하는지를 살펴본다.

○ 대체로 현행 밭떼기 계약금 수준이 적정하다고 생각하는 사람이 약간 더 많은 것으로 나타났다. 계약금 수준이 적정하다고 생각하는 농가가 전체 응답자의 58%이고, 계약금이 적은 편이라고 생각하는 농가가 42%이다. 이러한 양상은 지역별, 재배면적별, 연령별, 재배경험별, 학력별, 위험성향별로 거의 비슷하므로 따로 설명할 필요는 없을 것이다.

○ 그러나 농민들의 절반 이상이 대체로 계약금 수준에 만족한다고 해서 현행 밭떼기 계약금 수준이 적정한 것이라고 단정하기는 어렵다. 일부 농가는 대체로 50% 이상을 요구하여 적정한 수준을 받고 있으나, 아직도 많은 농가는 평균이하의 계약금만 받고 계약을 하고 있는 것이 문제이다. 여전히 42%에 달하는 농가가 밭떼기 계약금 수준이 적은 편이라고 생각하는 것은 이들이 평균적인 수준 이하의 계약금만 받기 때문일 것이다.

○ 밭떼기계약이 언제 이루어지는가 하는 것은 가격위험관리 효과와 가격안정화 효과에 있어서 중요한 의미를 갖는다. 계약이 빨리 이루어질수록(계약기간이 길수록) 가격위험관리수단으로서의 기능이 더욱 효과적이다. 계약이 가급적 파종 또는 정식기 이전에 이루어져야 공급조절효과가 커지는데, 밭떼기계약이 체결되는 시기는 여러 가지 경영여건에 의해 영향을 받고 있지만, 아직까지 이러한 관계를 밝히려는 시도는 없었다. 그러므로 이러한 관계를 설명해 보려는 본 연구는 중요한 의미를 갖는데, 여기서는 조사대상 농가들의 밭떼기 거래경험을 바탕으로 각종 경영여건과 계약시기간에 어떠한 관계가 있는지에 대하여 살펴보고자 한다.

○ 추정될 모형은 아래 식(3)이다.

$$(3)\quad WHEN = C + \beta_1 KW + \beta_2 CCN + \beta_3 AGE + \beta_4 EDU + \beta_5 DOCU + \beta 6FORWARD + \beta 7SIZE + \beta 8RISKDUMY$$

단, WHEN = 계약시기,

KW = 강원도 지역의 관측치일 때는 1, 아니면 0인 더미변수,

CCN = 충천남도 지역의 관측치일 때는 1, 아니면 0인 더미변수,
AGE = 관측대상 농가 경영주의 나이,
DOCU = 문서로 계약한 적이 있을 때는 1, 아니면 0인 더미변수,
FROWARD = 해당 계약의 계약금 수준,
SIZE = 배추재배 면적,
EDU = 취학년수(무학=0, 국졸=6, 중졸=9, 고졸=12),
RISKDUMY = 위험추구형일 때는 1, 위험회피형일 때는 0 인 더미변수.

○ 추정결과를 보면 아래 식(4)와 같은데, 최소자승법에 의해 추정한 결과 잔차에 자기상관(autocorrelation)이 있어 이를 제거하기 위해 Cochrane-Orcutt 방법에 의해 추정한다.

(4) WHEN=28.542-13.51*KW+18.46*CCN+0.12*AGE+0.08*EDU-1.42*DOCU
(4.2850) (-2.8422) (3.7554) (1.5883) (0.4436) (-0.7623)
-0.25*FORWARD+0.97*SIZE-3.32*RISKDUMY
(-2.1677) (2.0206) (-1.4499)

단, 괄호 안의 수치는 t-통계량값. 데이터의 관측수는 245개.
R^2 = 0.6093, adjusted-R^2 = 0.5961
Durbin-Watson 통계량= 2.1249
Glejser's Heteroskedasticity test: χ^2-통계량 = 149.879 (자유도=8)

○ 추정된 결과에 대한 자기상관 및 이분산성 테스트 결과 자기상관이나 이분산성의 문제는 없다. 상수항에는 앞에서도 말했듯이 지역간 더미변수와 문서계약여부 및 위험성향에 대한 더미변수가 포함되어 있는데, 복합적으로 양의 유의적인 계수값을 보여주고 있다. 강원도(KW)와 충남(CCN)을 나타내는 두 더미변수 모두 유의적인 값을 보이되, 강원도는

음의 값을 충남은 양의 값을 가지고 있다. 그러므로 강원도지역은 타지역에 비해 계약시기로부터 수확기까지의 계약기간이 짧다는 것을 말해준다. 나이(AGE)가 많을수록, 교육수준(EDU)이 높을수록, 그리고 구두계약(DOCU)일수록 계약이 더 일찍 이루어지는 경향이 있지만, 추정계수가 모두 통계적으로 유의적이지는 못하다. 계약금 수준과 계약기간간의 관계(FORWARD)를 보면, 음의 부호를 가지며 통계적으로도 유의하여 앞의 추정결과와 일치한다. 배추재배규모(SIZE)를 나타내는 변수의 추정계수값이 양의 값을 가지며, 통계적으로도 유의한 수준을 보이고 있어, 배추재배규모(SIZE)가 큰 농가일수록 계약기간이 길어지는 경향이 있다. 위험성향을 나타내는 더미변수(RISKDUMY)는 음의 값을 가지고 있어 위험추구형 농민일수록 계약기간이 짧아짐을 말해주지만, 추정계수가 통계적으로 유의하지는 못하다. 이상에서 본 바와 같이 계약기간은 여러 경영여건에 따라 다르지만, 그 중에서도 지역별, 계약금의 수준별, 재배규모별로는 분명한 차이를 보이고 있다.

2.2.7. 계약방식과 표준계약서

(가) 문서계약

○ 전체적으로는 문서계약을 해 본 경험이 있는 농가(63%)가 전혀 없는 농가(37%)보다는 많다. 전남지역은 응답자 모두가 문서계약을 해 본 경험이 있고, 충남지역도 90%가 경험이 있는데 반해, 강원도 지역 농민 중에는 문서계약을 한 번도 해보지 않은 농가가 57%나 된다는 것이 특기할 만하다. 평야지대에는 문서계약관행이 널리 확산되어 있는데 반해, 강원도 산간지대는 여전히 문서계약관행이 확산되지 못하고 있음을 말해준다. 재배면적별로 보면, 소규모 농가가 중・대규모 농가보다 문서계약을 경험한 농가의 비율이 높다.

○ 전체 밭떼기거래 횟수로 문서계약횟수를 나누어서 문서계약율을 구하였는데, 조사농가 전체의 문서계약율은 37.5%로 대략 밭떼기거래의 3분의 1이상이 문서로 이루어진다는 것을 알 수 있다. 이러한 비율은 지역적으로 큰 차이를 보이는데, 전남이나 충남지역은 문서계약율이 각기 75%와 64%인데 반해, 강원도 지역은 14%에 불과하다. 충남이나 전남지역의 경우 상인들이 스스로 계약서를 가지고 다니면서 문서로 계약한다. 강원도 지역에 문서계약율이 낮은 이유는 고랭지배추의 수확리스크가 다른 지역에 비해 훨씬 더 크므로, 계약파기를 손쉽게 하기 위하여 상인들이 자발적으로 문서계약하는 일이 적은 것으로 사료된다. 계약을 문서로 할 것인가 아니면 구두로 할 것인가 하는 문제도 상인이 주도권을 쥐고 있기 때문이며, 특히 강원도 지역 농민들은 적극적으로 문서계약을 요구해야 할 것이다.

표 3-10 밭떼기계약의 문서계약율

구 분	전 체	강 원	전 남	충 남
문서계약율(%)	37.47	13.90	74.68	63.87

주: 문서로 계약한 횟수를 전체 밭떼기거래 횟수로 나누어 구함

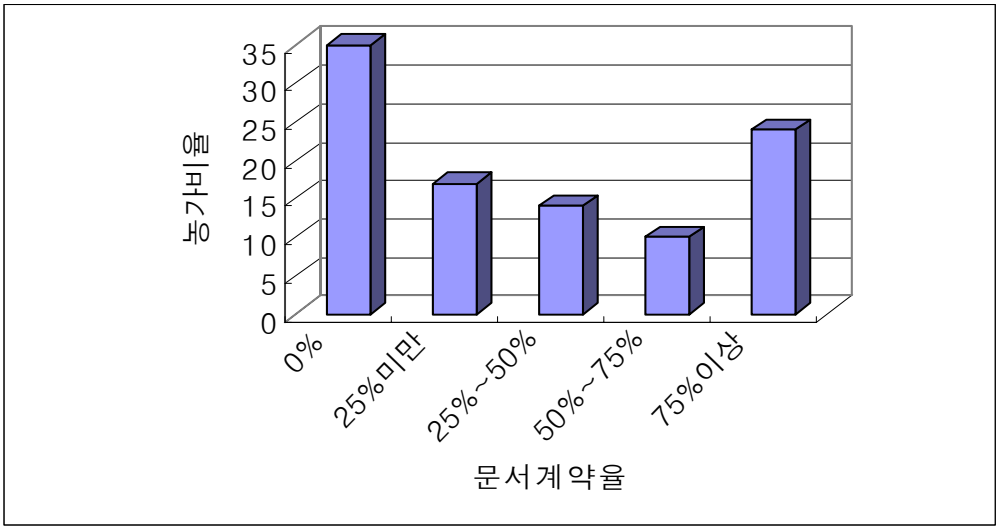
○ 문서계약율이 경영여건에 따라서는 어떻게 다른지에 대해 살펴보았다. 이를 위하여 문서계약율이 0인 농가, 25% 이하인 농가, 25～50%인 농가, 50～75%인 농가, 75% 이상인 농가로 구분하여 분포를 살펴보았다. 전체적으로는, 문서계약을 한 번도 해보지 않은 농가가 35%이고, 문서계약율 25퍼센트 미만인 농가가 17%, 문서계약율 25～50%인 농가가 14%, 문서계약율 50～75%인 농가가 10%, 그리고 문서계약율 75% 이상인 농가가 24%로서 밭떼기거래의 절반이상을 문서로 계약한 농가는 전체의

34% 정도이다.

○ 문서계약율이 예상했던 것보다는 높은 수준이지만, 지역편차가 매우 크다. 강원도 지역은 문서계약율 50% 이상인 농가가 전체의 11%에 불과하지만, 전남과 충남지역은 각기 83%와 60%에 달한다.

○ 재배면적이 작을수록 문서계약율이 높고, 나이가 많을수록 문서계약율이 높은 것으로 나타났는데, 여타의 경영여건은 문서계약율의 차이에 영향을 거의 주지 못한다.

그림 3-5 문서계약율 수준별 농가비율



(나) 구두계약

○ 문서계약율이 평균적으로 37.5%에 불과하므로 여전히 구두계약이 더 일반적이다. 계약파기가 잦은 이유 중의 하나가 구두계약 때문이라고 생각할 수 있다면, 계약이 좀 더 성실히 이행되도록 하기 위해서는 구두계

약을 하는 이유를 밝히고, 구두계약보다는 문서계약을 하도록 유도할 필요가 있다.

○ 구두계약을 하는 이유로 28%는 지역관행 때문이라고 대답하였고, 26%는 상인이 원하기 때문에 구두계약을 한다고 대답하여 지역관행이나 상인의 요구에 따라 구두로 계약을 하는 농민이 아직도 절반 이상인 것으로 나타났다. 계약형태를 결정함에 있어서 농민이 주도권을 가지지 못하고 있는 경우가 일반적이며, 40%는 구두계약을 하더라도 상인을 믿을 수 있기 때문이라고 대답하였다. 농민들이 상인을 믿을 수 있다고 하는 이유는 밭떼기 계약을 체결하더라도 전혀 모르는 상인과 직접 계약을 하기보다는 외지 상인이 지역 내에 안면이 있는 사람을 앞세워 대리로 계약하거나, 혹은 안면이 있는 지역민이 거래를 중개해주기 때문이다.

○ 지역별, 재배면적별, 연령별 차이를 살펴보면, 강원도와 충남지역은 관행 및 상인의 요구로 구두계약을 한다는 농민이 각기 62%와 66%를 점하고 있는가 하면, 전남에서는 이러한 이유는 전체의 13%이고 나머지 87%는 중개인을 내세운 상인과의 계약을 믿을 수 있기 때문에 구두계약을 한다고 대답하였다. 재배면적 규모별로 보면, 소규모 농가는 중개인을 앞세운 상인과의 거래를 신뢰하기 때문(64%)이라 답하고 있는가 하면, 중·대규모 농가는 관행과 상인의 요구 때문이라고 답한 사람이 더 많다. 연령별로 보면, 60세 이상의 고령자는 중개인을 앞세운 상인과의 거래가 믿을만하기 때문이라고 답한 사람이 100%인 반면 40대 이하와 50대 농민은 관행 및 상인의 요구를 주된 이유로 들고 있다.

(다) 표준계약서의 인지도와 만족도

○ 농림부에서는 표준계약서를 만들어 문서계약을 장려하고 있는데, 그 내

용의 공평성 여부를 떠나서 과연 농민들은 표준계약서에 대하여 얼마나 알고 있는가를 살펴보았다. 문서계약에 대하여 별 관심이 없어서이기도 하지만, 대부분의 농민이 표준계약서에 대하여 잘 모르고 있으며, 조사 농가 중 56%가 전혀 알지 못한다고 대답하였고, 26%는 들어본 적이 있다고 대답하였으며, 나머지 18%만이 표준계약서를 본 적이 있다고 하였다. 표준계약서가 계약의 문서화를 유도하기 위하여 만들어진 것이라면, 좀 더 적극적인 홍보가 있어야 할 것이다.

○ 지역별로 보면, 전남의 83%, 충남의 80%가 전혀 알지 못하는 반면 강원도는 40%가 전혀 모른다고 하여 강원도에서는 비교적 홍보가 많이 되어 있는 듯하나, 실제의 문서계약율은 강원도가 가장 낮아 역설적이다. 정부와 농협이 노력하더라도 상인이 문서계약을 기피하면 계약의 문서화가 어렵다는 것을 말해준다.

○ 중·소규모 농가의 70% 내외가 표준계약서를 전혀 모르는 반면 대농가는 불과 26%만이 전혀 모른다고 답하고 있는데 대농가들이 계약의 문서화에 대하여 좀 더 많은 관심을 가졌다.

○ 표준계약서 내용에 대한 만족도를 보면 표준계약서에 대하여 모른다는 사람을 제외한 응답자(23명) 중 그저 그렇다고 답한 농가가 48%에 달하고 불만스러워 하는 사람이 17%인 반면 만족스러워 하는 사람은 35%로 대체로 농민들은 표준계약서의 내용에 대하여 만족스러워하지 않는 것으로 보인다.

2.2.8. 계약파기 실태

○ 밭떼기계약의 가장 큰 문제점은 상인이 계약을 성실히 이행하지 않는다

는 것이다. 수확기 가격이 계약가격보다 높게 유지되는 한 계약은 철저히 이행되지만, 가격이 그 이하로 하락하면 계약은 성실히 이행되지 않기 때문에 가격이 상승하면 그 이익을 상인이 가져가지만, 가격이 하락하면 계약이 이행되지 않으므로, 계약이 이행될 경우 상인이 부담해야 할 손실을 농민이 부담해야 한다. 이 문제를 해결하는 것이 밭떼기거래가 진정한 위험관리수단으로서 작용할 수 있도록 하는 핵심이다.

○ 여기서는 밭떼기계약이 얼마나 잘 이행되고 있는가를 파악하고자 한다. 농민이 계약을 파기한 경우, 상인이 계약을 파기한 경우(수확을 해가지 않은 경우만 포함시킴), 그리고 수확을 해 가더라도 이런 저런 이유로 농민이 받을 돈을 덜 받는 경우를 따로 따로 설명한다. 받을 돈을 덜 받는 경우는, 대부분 가격이 하락하여 상인이 손해를 보게 될 때, 농민에게 일부를 감액할 것을 요구하여 감액이 이루어진 경우이며, 농민이 감액요구를 거부하면 수확을 해가지 않거나 수확을 지체하여 후작을 방해하기 때문에 농민은 그 요구를 들어주는 경우가 많다. 본 연구에서는 상인이 감액을 요구하여 실제로 감액이 이루어진 경우도 계약이 불성실하게 이행된 것으로 간주하여 그 사례를 집계하였다. 한편, 반대의 경우로 가격이 올랐을 때 상인의 이익을 농민에게 일부 분배한 경우에 대해서도 조사하였다.

○ 가격이 상승했을 때, 농민이 계약금의 두 배를 물어주고 계약을 파기하는 경우, 농민이 가격상승시에 계약을 파기한 것은 조사대상농가 전체 중에 두 건이 있었다. 계약을 파기한 경험이 있는 두 농가는 재배규모가 1만평 이상이고, 배추재배경력이 풍부하며 위험회피형인 강원도 농민이었다.

○ 상인이 계약을 파기하고 수확을 해가지 않은 일을 한 번이라도 경험한 농가는 전체 농가의 28%이며, 나머지 72%는 그러한 경험이 없는 것으로 보아 상인의 계약파기가 생각했던 만큼 많지는 않은 것으로 보인다. 그러나 뒤에 검토할 감액요구까지 고려하면 상인의 계약파기는 이보다 많은 것으로 보아야 할 것이다. 수확을 해가지 않는 최악의 경우를 경험한 농가는 강원도가 34%, 충남이 40%인데 반해 전남지역 조사대상 농가 중에는 한 농가도 그러한 경험이 없었다. 배추 재배규모가 클수록, 젊은 층일수록, 재배경력이 많을수록, 학력이 낮을수록, 위험추구형 농가일수록 상인이 수확기 때에 나타나지 않는 일을 당한 농가의 비율이 높다.

○ 가격이 하락하여 상인이 손실을 보게되었을 때, 상인의 요구에 따라 실제로 감액을 해 준 적이 있는 농가의 수는 조사 대상농가 중 63%에 달하여, 가격하락시 값을 깎아주는 일이 일반화되어 있다. 지역별로는 감액요구에 응해준 적이 있는 농가의 비중이 강원도(47%)에 비해 전남(63%)과 충남(79%)이 다소 많았다. 연령별로는 고령자(60세 이상)는 그 비중이 27%로 상당히 낮은 반면, 젊은층의 경우 70% 정도가 감액요구에 응하였다. 위험성향별로 볼 때, 위험회피형이 70%, 위험추구형이 50% 정도 감액에 응한 것으로 나타났다.

○ 조사대상농가들의 밭떼기 거래횟수 대비 실제 감액횟수의 비율로 구한 감액율은 전체적으로 11.3%에 달해 모든 밭떼기거래 10건 중 1건에 해당된다. 감액요구는 가격이 낮은 해에 집중적으로 나타나므로 그 폐해는 더욱 심각하다. 각 지역별로도 감액에 응한 비율은 이와 비슷한데, 농민과의 인터뷰 조사과정에서 횟수가 기재되지 않은 경우는 모두 1회로 간주하였기 때문에 실제로는 이보다 높을 것으로 사료된다.

○ 평균적인 감액크기를 살펴보자. <표 3-11>에 의하면 감액을 해줄 때의 평균적인 감액크기는 평균적으로 받을 돈의 20% 정도로 추정된다. 지역적으로는 강원도가 23%로 가장 높고 전남 7%, 충남 16% 정도이며, 강원도의 어느 농민의 경우 한 번은 500만원 받을 돈을 전액 못 받았고, 또 한 번은 1200만원 중 1000만원을 감액해 준 적이 있다. 농민이 가격하락 손실을 떠 안으면서까지 감액해주지 않을 수 없는 이유는, 직접 수확해도 판매가격이 나쁘거나, 감액요구에 불응할 때 수확을 해가지 않아 후속작물을 재배할 시기를 놓치는 피해가 예상되기 때문이다. 상인들은 가격하락시에 수확을 해가지 않겠다고 하거나 심지어는 고소를 하겠다는 협박을 가하는 경우도 있다고 한다.

○ 가격하락에 따른 감액현상은 수확을 해가지 않는 행위와 더불어 중대한 계약불이행 행위로 간주되기 때문에 농민이 가격하락시의 손실을 피하기 위해 체결한 밭떼기계약 가격위험관리 수단으로서의 의미를 크게 위축시키는 것이다.

표 3-11 가격하락시 상인의 요구에 의한 감액비율과 평균 감액

	전체	강원	전남	충남
감액비율(%)	11.29	11.03	11.69	11.61
평균감액크기(%)	20.19	23.27	6.75	15.83

주: 감액비율은 감액을 해준 횟수를 전체 밭떼기거래 횟수로 나누어 구한 수치이고, 평균감액크기는 감액을 해 준 모든 경우에 대하여 받을 돈 중 깎아준 돈의 크기를 구하여 전체 평균한 크기임.

○ 가격이 크게 올라 상인이 많은 이익을 냈을 때, 상인이 이익금의 일부를 농민에게 나누어준 적이 있는가에 대하여 긍정적으로 대답한 농가가 전

체 조사농가의 33%에 달하지만, 받은 금액에 대해서는 이구동성으로 현금으로 주기보다는 현물(예컨대, 밀가루, 쌀, 고기 등)로 주거나 현금을 주더라도 술값정도(예컨대, 20~30만원 정도)를 받은 적이 있다고 응답하였다. 예외적으로 조사농가 중 한 농가는 판매대금의 10%를 더 받았는데, 상대방은 단골 상인이었다고 하며, 강원도의 어느 농가의 경우, 한번은 300만원을 더 받은 적이 있는데, 또 한번은 쌀 몇 가마 준다고 말해놓고는 상인이 그 약속마저 안 지킨 적도 있다고 한다.

2.2.9. 상인의 계약불이행에 대한 농민의 시각과 대응

○ 상인들이 일방적으로 작물을 수확해 가지 않는 행위에 대한 농민들의 의식은 어떠한가에 대해 살펴보자. 상인들이 자의적으로 계약을 파기하는 일이 빈번하게 일어나는 이유는 농민들의 대응이 소극적이기 때문이기도 하다. 전체 농가의 58%는 계약을 철저히 지켜야 한다는 입장이지만, 42%라고 하는 적지 않은 농가는 상인이 계약금 반환요구만 하지 않으면 계약이 파기되어도 무방하다는 입장으로 농민들이 여전히 계약상의 권리를 철저히 주장하지 못하고 있다. 농민들의 의식이 개선되지 않는 한 상인들의 성실한 계약이행을 기대하기는 어려울 것이다. 지역별로 보면 강원도와 충남 농민은 각기 60%와 78%가 계약의 철저한 이행을 주장한데 반해 전남 농민은 33%만이 철저한 이행을 주장하고 있어 지역간에 약간의 차이가 있는데, 전남지역의 이러한 특징은, 전남지역에서는 상인의 계약불이행이 상대적으로 적기 때문일 것이다.

○ 상인의 계약파기로 인한 피해에 대한 법적대응 의사를 살펴보면, 대부분의 농민들은 소송 등 법적으로 대응할 의사가 없었으며, 응답농가 중 법적으로 해결할 의사가 있다는 농가는 10%에 불과했고 84%는 그럴 의사가 없다고 하였으며, 나머지 6%는 대답을 유보하였다. 이것은 아직도

밭떼기계약이 법적인 효력을 갖춘 계약으로서의 의미가 약하다는 것을 말해준다. 밭떼기계약에 대하여 상인들은 계약금만 떼이면 얼마든지 계약을 파기할 수 있다고 생각하고 있고, 농민들은 계약을 일방적으로 파기당하고도 그대로 받아들인다. 이러한 현상은 밭떼기계약을 일반 상거래계약과 동일하게 생각하여 매수자가 계약금만 포기하면 계약파기가 자유롭다고 생각하기 때문이다.

○ 계약양방이 모두 계약이행에 대한 의식이 미약하므로 계약이행율이 저절로 높아지리라 기대하기는 어렵다. 따라서 계약이행율을 높이기 위한 강제수단을 강구하는 것이 시급하다.

○ 농민들이 계약불이행에 대하여 소송을 제기하지 않는 가장 큰 이유는 인간적으로 해결하는 것이 좋다고 생각하는 농민이 응답농가의 59%를 점하였다. 여전히 농민들은 법적인 해결보다는 농민다운 해결방식이 많다. 그 다음이 소송하는 방법을 몰라서 라는 대답(17%)과 소송을 해 보아야 시간이 많이 걸리고 바쁜 농사일을 제쳐두고 소송에 매달릴 시간이 없다는 것(14%)과 소송해도 이길 보장이 없다는 것(7%)이다. 많은 농민들이 인간적인 해결방식을 선호하고 있으나, 소송에 관심이 있어도 현실적으로 소송할 엄두를 못내는 농민도 38%나 된다. 따라서 밭떼기계약의 불이행에 따른 소송에 대하여 농민에게 자문하고 대행서비스를 제공할 수 있는 기구의 마련이 필요하다.

○ 농민들은 계약파기에 관해 인간적으로 해결되기를 바라면서도 신뢰관계를 매우 중시하는 것으로 나타났다. 본인과의 거래에서 계약을 파기한 경험이 있는 상인과는 계약을 다시 할 기회가 있다해도 더 이상 거래를 하지 않겠다는 농민이 응답자의 80%에 달하였다. 계약관계에 있어서 신

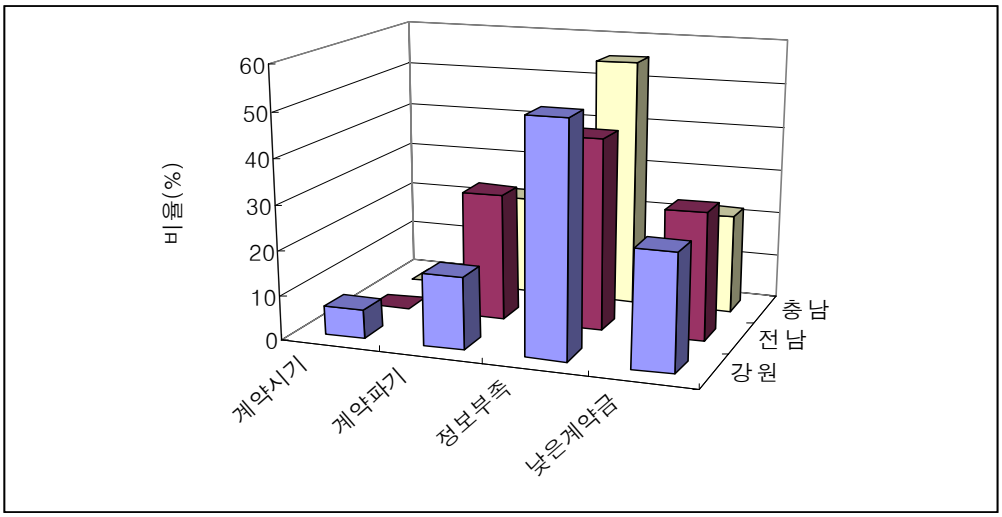
용도는 핵심적인 문제로 농민들도 계약으로 인해 여러 차례 피해를 보아온 이상 거래 상대방의 신용도를 중요시한다. 문제는 거래상대방이 계약을 지키지 않더라도 그러한 행위에 대해 제동을 걸 방법이 현재로서는 거의 없다는 것이다. 밭떼기거래에서의 신용리스크를 줄이기 위해서는 밭떼기거래 상인의 자격을 등록된 산지수집상으로 제한하고 밭떼기거래 내용을 신고하도록 유도하여 계약을 불이행한 상인은 등록을 취소하든지, 벌과금을 부과해야 할 것이다.

2.2.10. 밭떼기거래의 애로사항

○ 지금까지 밭떼기거래의 실태와 관행에 관하여 설명하였는데, 여기에서는 농민들이 밭떼기거래를 하면서 느끼는 애로사항을 살펴보겠다. 밭떼기거래가 진정으로 농민들에게 효용을 높여주고, 산지유통 효율화에 기여하도록 하기 위해서는 어떠한 방향으로 개선되어야 할지에 대한 단초를 제시해 줄 것이다.

○ 밭떼기거래에서 농민들이 겪는 애로사항을 네 가지 사항을 중심으로 조사하였는데, 계약이 너무 늦게 이루어진다는 것, 상인의 계약파기가 잦다는 것, 가격정보면에서 상인에 비해 불리하다는 것, 그리고 계약금 수준이 낮은 것 등에 대하여 선택하게 하였다. 조사결과 가장 많은 농민이 첫 번째 애로사항으로 꼽은 것은 가격정보면에서 상인에게 불리하다는 것(51%)이었고, 다음이 계약금 수준이 낮은 것(26%), 상인의 잦은 계약파기(19%), 그리고 계약이 너무 늦게 이루어지는 것(4%) 순이었다. 이러한 경향은 세 지역 모두 유사하여, 조사대상 농민들이 가장 중요시하는 애로사항이 가격정보가 미흡하다는 것이므로, 농민에게 도매시장 시세 등 정확한 가격정보가 실시간으로 전달될 수 있는 정보전달체계의 개선이 시급히 이루어져야 할 것임을 말해준다.

그림 3-6 밭떼기거래의 애로사항



○ 조사결과로 볼 때, 상당수의 농민들은 아직도 밭떼기거래에 있어서 농민들이 피해를 입게되는 근본 원인을 제대로 인식하지 못하는 것으로 보인다. 밭떼기거래가 진정한 의미에서의 가격위험관리수단으로 작용하지 못하는 것은 상인이 자의적으로 계약을 파기함으로써 가격하락에 따른 손실을 농민에게 전가한다는 것인데, 농민들은 밭떼기거래에서의 최대의 문제점으로 단순히 가격정보가 상인에게 뒤지므로 가격결정에 있어서 상인이 주도권을 쥐고 있는 것을 우선적으로 해결해야 할 과제로 보고 있다. 계약금 수준을 올려야 한다는 응답도 계약파기율을 낮추는 효과가 있다고 본다면 45%의 농민이 계약파기율을 낮추는 것이 가장 시급한 과제임을 알고 있다고 볼 수 있다. 젊은층일수록, 재배경험이 짧을수록, 학력이 낮을수록 가격정보를 중요시하는 경향이 있고, 재배경험이 오랠수록, 고령층일수록, 학력이 높은 층일수록 계약파기율을 낮추는

것을 중요하게 생각하고 있다.

2.2.11. 가격정보

○ 밭떼기로 배추를 출하하는 농민들이 생각하는 애로사항 중 가장 중요시되는 것이 가격정보에 관한 것이므로, 농민들은 가격정보를 어떻게 입수하는가를 살펴보았다. 대상농가의 40%가 도매시장에 직접 전화를 걸어서 가격을 알아보고 있으며, 신문을 통해 알아보는 경우가 15%, 밭떼기 상인이나 주변 농민을 통해서 알아보는 경우가 각기 26% 및 8%였으며, 인터넷이나 PC통신을 통하는 것은 11%에 불과하였다. 가락동 도매시장 시세 자동응답기를 이용하는 경우 개별품목에 대한 간단한 가격정보만이 제공되고 있고, 전체적인 시장상황을 고려한 종합적인 시세가 제공되지 못하고 있으며, 신문의 경우에는 며칠전의 시세가 제공되고 있다. 밭떼기 상인에게 알아보거나 주변농민에게 알아보는 경우도 많지만, 신뢰성이 떨어졌다.

○ 농민이 가격정보를 얻는 방법은 지역별로 차이가 있는데, 강원도는 도매시장에 전화로 알아보는 경우가 50%로 가장 많았고 밭떼기상인이나 주변농가로부터 알아보는 경우는 34%인 반면, 전남지역은 도매시장에서 알아보는 것(24%)보다는 상인 및 주변농민을 통해 알아보는 사람(53%)이 많았으며, 충남지역도 전남지방과 비슷한 양상을 보였다.

○ 대규모 농가일수록, 젊은 층일수록, 학력이 높을수록, 그리고 위험추구형 농민일수록 상인이나 주변농가로부터의 정보보다는 직접 도매시장에서 알아본 시세를 더 많이 이용하고 있다.

2.2.12. 법제화의 필요성과 방법

○ 밭떼기거래가 산지출하의 주된 형태의 하나로 자리잡고 있으며, 농민과 구매자에게는 농산물가격 위험관리수단이 된다고 하는 매우 중요한 기능을 가지고 있음에도 불구하고, 상인들의 불성실한 계약이행으로 인해 그 기능이 충분히 발휘되지 못하고 있으며, 밭떼기거래가 제 기능을 발휘할 수 있도록 하기 위해서는 상인들의 자의적인 계약위반을 막을 수 있는 법적인 조치가 필요하다(법제화의 필요성에 대해서는 뒤에 자세히 설명).

○ 상인들이 계약을 성실히 이행하도록 하는 방법으로 두 가지가 제시되었는데, 하나는 법적으로 계약파기나 감액요구를 금지하면서 계약금 수수는 없애는 방법이고, 다른 하나는 계약파기는 자유로이 허용하되 법에 의해 계약금 수준을 현행수준보다 높게 정하는 것인데, 이러한 제도화 방안에 대한 농민들의 의견을 청취하였다. 먼저 이 두 방안 중 어떤 것이 더 효과적일 것으로 생각하는가 하는 것을 살펴보고, 계약파기를 법적으로 금지하는 것 및 계약금 수수를 없애는 것 등에 대한 의견을 청취하였다.

○ 조사대상 농가의 55%는 계약파기를 법으로 금지시키되 계약금을 받지 않는 방안에 대해서 찬성하고 있지만, 나머지 45%는 반대하고 있다. 반대하는 농민들은 주로 계약금을 미리 받아 경영 및 가계자금으로 요긴하게 사용할 수 있었는데, 이러한 선도자금으로서의 계약금을 받지 못하는 것에 대해서는 불만을 표시하였다. 그러나 밭떼기 계약이 법에 의해 그 이행이 보장된다면, 그 계약서를 담보로 금융기관에서 대출해주는 새로운 농업금융상품을 개발할 수도 있다.

○ 계약내용의 관계기관 신고 필요성에 대해 살펴 보겠다. 첫째, 문서로 작

성된 계약서가 관계기관에 신고됨으로써 계약내용이 공증되는 효과가 있는데, 이는 분쟁발생시 계약당사자들의 책임과 의무를 분명히 구분해 주는 기준이 될 것이다. 둘째, 관계기관에 신고된 밭떼기계약을 기초로 금융기관이 담보대출상품을 개발할 수 있으며, 셋째, 신고된 가격을 공개하여 미래가격 발견의 기능이 발휘될 수 있다. 이러한 효과들이 제대로 발휘되기 위해서는 여러 가지 조건이 선행되어야 하지만 계약내용의 신고제도가 이루어질 수 있다면 밭떼기거래의 미래가격발견과 같은 공공재적인 성격을 더욱 강화하는데 기여할 것이다.

○ 조사농가들에게 신고제도의 필요성을 설명한 뒤, 신고제의 도입에 대한 의견을 청취했다. 신고된 내용으로 인해 어느 농민은 소득이 노출되어 세금이 증가하지 않을까 우려하기도 하지만, 반대하는 농민은 없었다. 찬성하는 쪽이 전체의 64%이고 관심 없다는 사람이 36%였다. 이처럼 신고제의 도입에 대하여 농민들은 적어도 반대는 하지 않으며 과반수 이상이 찬성하고 있다.

2.2.13. 밭떼기 제도화의 효과

○ 그동안 지적되어 오던 부작용을 없애기 위해서 밭떼기거래를 제도화하게 되면 부작용으로 인해 밭떼기거래를 기피하던 농민이 밭떼기거래를 늘릴 가능성이 있다. 또한 밭떼기거래의 가격위험관리효과가 발휘될 수 있다면, 배추농가의 배추판매가격이 안정화되어 생산이 증대되는 효과도 기대할 수 있을 것 같은데, 밭떼기거래 확대 및 배추생산증가 의향을 청취하여 Sandmo(1973)나 Holthausen(1979)의 이론의 타당성 검토를 하였다.

○ 밭떼기거래에서 상인들에 의한 자의적인 계약파기가 없어진다면, 상인

과의 밭떼기 거래물량을 더 늘릴 것인가에 대해서 조사농가의 80%가 긍정적으로 대답하였고, 나머지 20%는 부정적으로 대답하였다. 부정적인 농가들이 밭떼기를 더 늘릴 의향이 없는 이유로서는 지금까지 줄곧 전량을 밭떼기로 판매하여 왔으므로 더 이상 늘릴 수가 없기 때문이다. 이는 배추재배면적이 작은 농가일수록 부정적으로 답한 농가비율이 높은 것과도 연관이 있다. 그 외에도 나이가 젊을수록, 재배경력이 짧을수록, 위험추구형 농가일수록 밭떼기거래를 증가하겠다는 입장이 많았다. 질문에 응답한 8개의 위험추구형 농가는 모두 밭떼기거래량을 늘리겠다고 밝혔다. 상인의 자의적인 계약파기가 없어진다면, 직접출하에 관심이 많은 위험추구형 농민조차 밭떼기거래를 늘린다고 하는 것은 밭떼기거래가 더욱 활성화될 것임을 암시한다.

○ 밭떼기가 제도화되어 위험관리수단의 기능이 제대로 발휘되면 농가판매가격이 안정될 것이다. 가격안정화가 이루어졌을 때 배추재배면적을 늘릴 것인가에 대해서는 찬반이 엇갈렸는데, 전체 응답농가의 48%는 배추면적을 늘릴 의향이 있다고 하였고, 나머지 52%는 늘릴 의향이 없음을 밝혔다.

○ 거의 절반에 가까운 농가가 생산량을 늘릴 의향이 있다는 것은 가격안정화가 생산증대로 이어진다는 것을 의미한다. 생산면적을 늘리지 않겠다는 농가들은 그 이유로, 토지임차가 어렵거나, 혹은 나이가 많아서 더 이상 생산면적을 늘릴 수 없거나, 또는 재배면적을 늘리더라도 이를 관리할 수 있는 노동력에 한계가 있어서 면적을 늘릴 수 없다는 의견이다. 이러한 조사결과가 엄밀한 증거라 할 수는 없지만, 위험관리수단의 등장에 따라 농가수취가격의 안정화가 생산물 공급곡선의 우측이동을 가능케 함으로써 후생증가에 기여할 수 있으리라는 가설을 뒷받침한다.

이는 가격 불안정에 대해 생산자는 생산감소로 대응한다고 하지만 (Sandmo, 1973), 선도거래와 같은 위험관리수단을 활용할 수 있다면 생산자는 생산량을 늘린다고 하는 이론(Holthausen, 1979)을 뒷받침한다.

2.2.14. 밭떼기거래제도의 개선방안

○ 위에서 살펴본 바와 같이 밭떼기 거래는 많은 경제적 기능을 가진 자연발생적인 상거래행위로서 시장기능을 활성화하는데 기여한다. 게다가 산지출하의 주요 부분을 밭떼기거래가 담당하므로, 정부와 농협은 자체적인 채소류 수급안정화사업과 더불어 밭떼기거래를 제도화하기 위한 조치를 취해야 한다.

○ 밭떼기거래를 제도화한다는 것은 무엇을 의미하는가. 그것은 밭떼기거래의 부작용을 낳는 원인으로 지적된 계약의 불공평성을 해소하고, 무질서하며 계약도 제대로 지켜지지 않는 거래관행에 대하여 계약이 철저히 지켜지도록 하는 '게임의 룰'을 만들어 주는 것이다.

(가) 밭떼기계약의 제도화

○ 밭떼기거래 제도화의 타당성에 대해 살펴보면, 시장에 공정한 게임의 룰이 없다면, 시장은 왜곡되고 나아가 시장실패를 초래하는데, 이러한 시장실패를 해소하기 위해서 사용되는 공권력은 경제학적으로 타당하다. 밭떼기거래는 '계약'에 의한 거래인데, 계약에 따른 권리와 의무가 계약된대로 지켜지지 않음으로 인해서 시장이 왜곡되어, 상거래가 위축되고, 밭떼기거래가 가지는 순기능이 작동하지 못한다. 따라서 밭떼기거래를 제도화하자는 것은 게임의 룰을 만들어 계약이 자의적으로 파기되는 일이 없도록 함으로써 밭떼기거래의 순기능이 제대로 발휘되도록 하는 것이다.

○ 계약이행이 불성실하게 이루어짐으로 인해 계약의 의의가 본질적으로 손상되어 계약당사자 중 한 쪽이 구조적으로 손실을 보게 되어 있음에도 불리한 입장에 있는 계약당사자가 스스로의 교섭력으로는 이 문제를 해결할 수 없다면, 공권력이 개입해야 한다. 근로기준법을 제정하여 사용자에 대하여 불리한 입장에 있는 근로자를 보호하는 노동법의 정신이나, 영세한 세입자를 보호하기 위하여 제정된 임대차보호법의 정신이 농민과 상인간의 밭떼기계약에 적용되지 못할 이유는 없다.

○ 최근에는 가격이 폭등하였을 때 농민이 계약을 파기하는 경우도 드물지 않아 밭떼기로 농산물을 매입한 상인이나 가공공장 혹은 유통업체들이 피해를 보게 된다. 이처럼 계약파기가 자행된다면 가격하락시 상인이 농민에게 손실을 전가시키는 것 뿐 아니라 가격상승시 농민이 상인이나 가공업체의 이익을 가로채는 일도 막을 수 없다. 계약파기가 여전히 자행되는 것은 아직도 계약문화가 정착되지 않았기 때문이라 볼 수도 있으나 그보다는 오히려 계약이 제대로 이행되어지도록 하는 제도적 환경이 미비한 때문이다.

○ 무질서한 밭떼기계약관행을 바로잡기 위한 방안을 살펴보면, ① 계약파기을 금지하거나 위약금 수준을 현실화하는 대신 계약금 수수를 없애거나(선도거래형 밭떼기거래), ② 계약파기를 자유롭게 허용하는 대신에 적정수준의 법정계약금을 설정하는(옵션거래형 밭떼기거래) 방향으로 제도화할 것을 제안한다. 둘 중 어느 것을 택하든 공정한 게임이 되어 밭떼기계약의 파기나 불성실한 이행이 크게 줄어들 것이며, 두 가지 제도 개선 방안에 대하여 각기 항을 바꾸어서 설명한다.

(나) 선도거래형 밭떼기거래

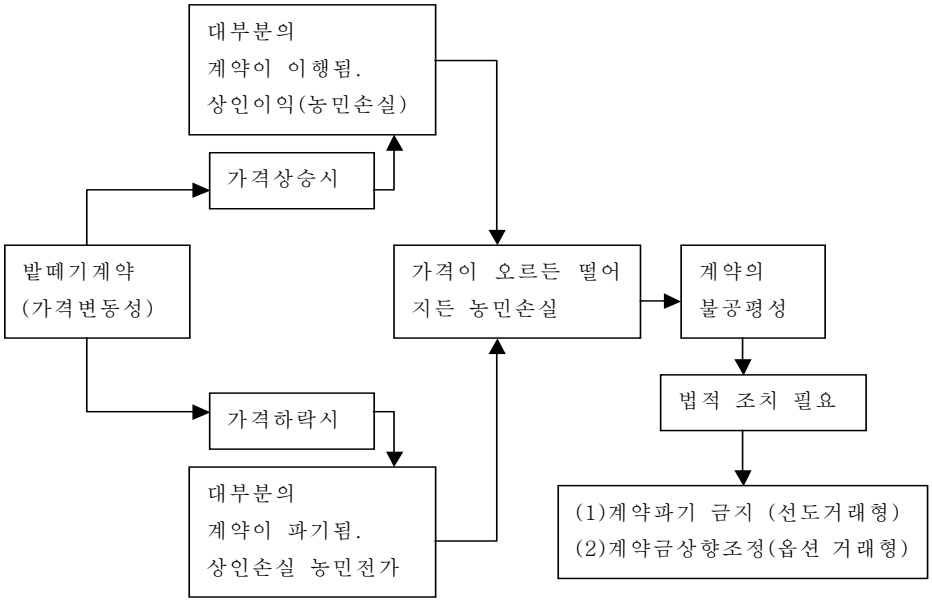
○ 밭떼기계약의 자의적인 파기가 없다고 가정할 때, 가격이 오른 만큼 상인이 밭떼기로부터 이익을 보게 되고(같은 크기만큼 농민이 손해), 가격이 하락하면 하락한 만큼 비례적으로 농민이 이익(같은 크기만큼 상인이 손해)을 보게 된다. 이러한 대칭적인 손익구조가 보장될 때 밭떼기계약은 공평한 계약이 되는 것으로 농민은 가격상승시의 이익은 포기하는 대신에 하락시의 손실을 상인으로부터 보전받게 되고 상인은 가격하락시의 농민손실 위험을 떠 안는 대신에 가격상승시의 무한한 이익가능성을 넘겨받게 된다. 농민은 가격위험을 밭떼기를 통해 상인에게 전가하였고, 상인은 농민의 가격위험을 전가받는 대신에 가격상승시의 투기적인 이익가능성을 확보하는 거래가 된다.

○ 계약이행이 철저히 이루어지도록 하기 위해서는, 계약파기를 법으로 금지시키거나, 계약파기자로 하여금 시세와 계약가격간의 차액만큼 위약금을 물도록 법으로 정해야 한다. 다시 말해서, 가격하락으로 상인이 계약을 파기한다면 계약된 가격과 하락한 가격간의 차액만큼을 위약금으로 물게 하고, 가격상승시 농민이 계약을 파기한다면 오른 시세와 계약가격 차액만큼을 농민이 위약금으로 물도록 해야 한다. 이러한 수준으로 위약금을 설정하는 것은 밭떼기거래 결과에 대하여 현금으로 결제하도록 하는 것과 같은 결과이다.

○ 이렇게 하여 계약이 철저히 이행된다면, 계약금 수수는 불필요하다. 계약금이란 계약을 이행하겠다는 보증금이므로, 계약이 철저히 지켜진다는 것이 계약당사자들 뿐 아니라 공권력에 의해 보장된다면 계약금이

지불될 이유가 없다. 자의적인 계약파기를 금지하는 것에 대한 상인들의 잠재적인 저항을 계약금 수수를 없앰으로써 부분적이나마 해소할 수 있을 것이다. 계약금을 없애는 것에 대한 영세농민의 저항에 대해서는 첫째로, 계약이 철저히 이루어지도록 법적으로 보장된다는 점, 둘째로 법으로 보호받는 밭떼기계약서를 담보로 금융권에서 대출 받을 수 있도록 정부가 금융권을 지도할 수도 있다는 점등을 들어 설득 가능하다.

그림 3-7 밭떼기거래의 공평성 확보를 위한 법제화 필요성



○ 이처럼 계약이 철저히 이행되어 계약금의 수수가 없는 밭떼기거래가 실현된다면 이는 선도거래와 다를 바 없으며, 이를 통해서 상인은 투기적인 수익을 노리고, 농민이나 가공업자는 명실상부한 가격위험회피 수단을 얻게 된다.

(다) 옵션거래형 밭떼기거래

○ 계약당사자들이 자의적으로 계약을 파기하는 관행에 쐐기를 박기 위해 계약금 수수는 없애는 대신에 계약파기를 법으로 금지시키거나 계약파기에 대해서 높은 위약금을 부담지우는 것이 선도거래형 밭떼기계약이라면, 옵션거래형 밭떼기계약은 계약파기를 자유로이 허용하는 대신에, 적정한 수준의 계약금을 설정하는 것이다.

○ 계약금 수준의 적정성을 살펴보면, 현행의 계약금은 평균적으로 30% 내외인데, 이 수준은 일반 상거래계약에 비하면 결코 낮은 수준이 아니라 할 수 있다. 그러나 농산물 가격의 변동성이 월등히 큰 것을 감안하면 계약금 수준은 이보다 훨씬 높아야 하는데 계약금 수준이 낮으면 상인은 가격 하락시 계약금을 포기하면 그만이기 때문에 가격하락으로 인한 손실을 농민이 부담하게 된다. 만일 계약금을 50~60% 수준으로 높인다면 상인은 계약금을 포기하기 어렵게 되므로 계약을 보다 성실히 이행하게 되어 상인이 계약금을 포기하면서까지 계약을 파기하더라도 농민은 이미 원금의 절반 이상을 받은 상태이기 때문에 가격하락으로 인한 손실을 상당부분 커버할 수 있게 된다.

○ 계약금의 적정수준이 얼마인가를 정하는 것은 간단하지 않지만, 실제로 상당수의 농민들은 50% 이상 심지어는 80%의 계약금을 받는 사례도 있는데, 이들 농민들은 상인이 마음대로 계약을 파기하는 상황에서 이 정도는 받아야 손해를 안 보는 것으로 생각하고 있다. 적정계약금 수준을 계산하는 문제는 차후의 연구과제로 남겨둔다. 이처럼 가격변동성 크기에 상응하는 적정 수준의 계약금을 받으면서 계약파기를 자유로이 허용하는 거래는 옵션거래와 다름없다.

(라) 산지유통전문단체의 활용

○ 법에 의해 상거래의 내용을 규제한다는 것은 이해당사자들의 저항을 초래할 가능성이 있지만 개별상인들의 불성실한 계약관행을 통제하기 위해서는 법제화를 통하지 않고는 할 수 없다는 것이 딜레마이다.

○ 법에 의한 강제를 대신할 수 있는 방안으로서 밭떼기거래를 비롯하여 관련 농산물 가격위험관리 상품을 개발하여 제공할 수 있는 '산지유통전문단체'를 육성할 것을 제안한다. 산지유통전문단체로 하여금 산지에서의 농산물 수집을 담당하게 할 수 있다면, 밭떼기거래를 제도권 내로 끌어들여 앞에서 지적한 제반 부작용이 발생하지 않도록 통제하는 것이 가능하다. 산지유통 현대화에 기여하며, 이 방법은 규모의 경제를 가져다주고 밭떼기 거래관행을 신속히 제도화한다는 면에서 바람직하다.

○ 산지유통전문단체 안에 정식 직원들로 구성된 산지수집팀을 만들어 인센티브를 주거나 팀별로 손익정산하는 방안이다. 도매시장에서 좋은 가격을 받을 능력이 있는 중도매인과 전문적인 산지수집상들을 채용하여 수익성도 높일 수 있다. 혹은 산지유통단체와 일정한 관계를 유지하며 독립성을 가지고 영업을 할 수 있는 수집상을 소속시켜 법인과 소속 상인들의 이익을 추구하도록 유도한다.

○ 산지유통전문단체는 소속 산지수집상인들의 계약관행을 통제하여 성실히 이행될 수 있도록 보장하는 장치가 된다. 밭떼기에 의한 산지수집상 행위가 제도권 내에서 이루어지도록 한다면 이는 전근대적인 주먹구구식의 밭떼기거래 관행을 근대적인 형태로 발전시킬 수 있는 결정적인 계기가 된다. 산지유통전문단체가 선도적으로 게임의 룰을 철저히 지키면서 밭떼기계약을 수행한다면, 그 동안의 거래관행을 개선시키는 효과를 거둘 수 있을 것이다. 산지유통전문단체를 육성하는 것이 밭떼기거

래와 관련된 많은 부작용을 제거하고 순기능이 극대화할 수 있도록 하기 위한 효과적인 방법일 것이다.

○ 산지유통전문단체가 다양한 위험관리 상품 개발을 판매할 수도 있다. 예컨대 본래의 의미에서의 선도계약(계약금은 없되 계약이행이 철저히 보장되는 밭떼기계약), 옵션계약(유통전문단체가 살 권리, 농민이 팔 권리) 등을 만들어 팔 수 있고, 가격수준에 따라 손익부담이 달라지는 가격연계형 합성상품(price indexed synthetics) 등도 가능하다. 농산물 가격과 위험구조를 분석하여 효과적인 농산물 위험관리용 파생상품(commodity derivatives)을 개발하는 개발팀을 운영함으로써 농산물 파생상품 시장을 주도할 수 있도록 할 수도 있다.

○ 이미 산지에는 산지유통전문단체로서 정부가 적극적으로 육성하고 있는 산지유통센터 및 영농조합법인이 활동하고 있다. 이러한 산지유통단체들이 수행하는 산지수집기능이 더욱 전문화되어발전될 수 있도록 정책적으로 지원해야 할 것이다. 이미 일부 산지유통조합법인은 지역 배추재배농가와의 계약재배형태의 밭떼기거래를 수행하고 있으며, 농민과의 계약에 있어서 그동안 밭떼기거래의 부작용들을 대부분 제거하여 농민에게는 농산물가격위험을 회피할 수 있는 기회를 제공하고 법인은 가격위험을 전가 받는 대가로 투기적 수익을 노리고 있다. 다만, 산지유통전문단체가 일정 지역에서 수요자 독점적 위치에서 횡포를 부릴 수 없도록 견제장치(예컨대, 경쟁적 시장구조의 유지)를 마련해 두어야 할 것이다.

2.2.15. 밭떼기거래제도의 개선을 위한 여건조성

(가) 문서계약의 필요성과 계약내용의 강화

○ 농림부가 권장하고 있는 표준계약서가 있음에도 불구하고, 70%이상의 밭떼기 계약이 구두로 이루어진다. 생산자는 단순하고 간편한 것을 좋아하는 농민들로서는 복잡한 문구가 나열되어 있는 계약을 불편해한다. 가격상승시에는 계약을 이행하다가도 가격이 하락하면 계약을 불성실하게 이행하는 상인들로서는 문서계약이 전혀 이로울 것이 없다. 이러한 이유 때문에 거의 모든 밭떼기계약이 구두로 이루어진다.

○ 현재와 같은 불공평한 계약관행하에서, 밭떼기 매도자인 농민은 밭떼기로부터 얻을 수 있는 혜택이 크게 제한된다. 즉, 유통채널로서의 기능만 있을 뿐 가격위험관리수단으로서의 기능은 제대로 발휘되지 못하게 된다. 이러한 기능들이 모두 작용되게 하려면 앞에서 논의한 방향으로의 개선과 밭떼기계약을 문서화하는 것이 반드시 필요하다. 구두계약은 계약내용도 모호하고 분쟁발생시에 혼란을 초래할 소지가 크기 때문이다.

○ 계약의 문서화와 더불어 계약의 내용에 있어서 불공평성의 소지를 없애야 한다. 농림부가 권장하는 표준계약서는 그동안의 밭떼기거래관행을 단순히 문서화한 것에 불과하며, 밭떼기거래의 불공평성이 그대로 포함되어 있어 밭떼기거래의 폐해를 정부가 공식적으로 인정하고 있다. 공평한 계약이 되도록 하려면, 표준계약서의 내용을 대폭 수정해야 하는데, 수정방향은 두 가지로 제시될 수 있다. 하나는, 계약파기를 효과적으로 막을 수 있도록 계약금 수준을 높이는 것이고, 다른 하나는 계약금 수수를 없애는 대신에 계약파기를 법적으로 금지시키는 것이다.

○ 이외에도 표준계약서에는 여러 가지 잠재적인 분쟁사항에 대한 조정방향을 제시하여야 한다. 예컨대, 계약후 농작물 관리에 대한 책임소재를 분명히 하여 분쟁의 소지를 없앤다. 계약이행을 태만히 하는 것에 대한

벌칙규정 또한 필요하다. 포전관리능력을 넘어서는 재해로 인한 손실에 대한 규정을 구체화한다.

○ 이러한 문제들을 해결할 수 있는 방안은 계약단위를 면적단위로 하지 말고 물량단위로 하는 것이다. 면적단위로 하게 되면 수확 리스크(yield risk)를 누가 감당하는가에 대한 분쟁이 빈발하지만, 물량단위로 하면 그러한 문제는 없다. 물량단위로 할 경우 포전관리의 책임이 전적으로 생산자에게 주어지고 모든 수확리스크를 생산자가 부담하는 것이 되어 물량단위로 계약을 하게 되면 수확리스크는 전적으로 생산자가 부담하고 가격리스크는 상인이 부담하게 되는 등 리스크의 분담구조가 보다 명쾌해 질 것이다. 결과적으로 농민의 위험부담은 커지지만, 위험의 분담이 명확해져 계약체결시기를 앞당길 수 있고, 계약금 수준도 적정수준으로 조정하기 쉬우며, 상인에 의한 자의적인 계약파기도 막을 수 있다.

(나) 밭떼기로 거래된 가격의 공개

○ 등록된 밭떼기 계약의 내용을 공개할 수 있는 정보제공 시스템의 구축이다. 거래내역 중 품목, 재배지, 물량, 가격, 계약금 수준, 거래일과 결제일 등에 대한 제반 정보가 공개된다면 대상물에 대한 수요자 및 공급자 모두 커다란 경제적 혜택을 볼 수 있다. 이것이 밭떼기거래와 같은 선도거래가 가지는 경제적 기능 중 미래가격발견기능이 작동되게 하는 것이다. 도매시장에서의 경락가격과 함께 산지에서 형성되는 밭떼기 거래가격이 제공된다면 현물가격(도매시장가격)과 선도가격(밭떼기가격) 정보가 모두 제공됨으로써 농산물 가격형성의 효율화에 크게 기여할 것이다. 일부 상인들에 의한 밭떼기가격의 조작을 막고, 공급자(농민 및 저장업자)는 그 가격정보에 입각하여 자신의 가격수준 및 공급물량을 조정하는데도 도움이 된다. 수요자(수집상 및 가공업자)는 미래가격에

맞춰 물량확보 계획을 미리 세울 수 있어 생산자와 최종수요자 모두에게 많은 경제적 혜택을 준다.

(다) 분쟁처리기구의 설치

○ 지금까지 언급한 여러 가지 조치가 취해진다면 불공평한 계약이나 일방적인 계약파기 등 문제점이 거의 해소되어 밭떼기거래의 순기능이 제대로 발휘되지만, 이러한 조치가 취해지는 과정에서 발생할 여러 문제에 대한 대비가 필요하다. 지금까지는 계약파기문제를 둘러싼 분쟁이 그리 많지 않았는데, 그 이유는 상인들이 언제라도 쉽게 계약을 파기할 수 있었고, 그러한 행위가 관행으로 받아들여졌기 때문이다. 계약금 수준을 높이거나 매수자(상인)에 의한 불공정한 계약파기가 금지되면, 계약파기가 어려워져 밭떼기계약과 관련된 분쟁이 급증할 것이며, 어느 쪽이든 위약금 없이 계약을 파기할 수 있는 조건의 해석을 둘러싼 분쟁이 많아질 것이므로, 이를 중재할 수 있는 권위 있는 기구 혹은 장치가 마련되어야 한다. 현재 농협에서는 농민들에게 법률문제 해결을 위한 자문기구를 운영하고 있는데, 이 기구를 활용하여 밭떼기 관련 분쟁을 전문적으로 해결할 수 있는 전담반을 운영하는 것도 한 방법이다.

(라) 밭떼기 거래의 신용리스크

○ 상거래 계약은 상호간의 신의성실 원칙에 입각하여 체결되므로, 거래 양방의 높은 신용도가 필수적이며, 특히 국제금융거래에서 활발히 이루어지고 있는 선물환과 같은 금융선도거래나 場外옵션거래 및 스왑 등의 파생상품거래[8]에 있어서는 국제스왑딜러협회(International Swap

8) 파생상품이란 가격이나 가치변동이 심한 자산에 대하여 그 자산을 미래의 정해진 시점에 거래하기로 하는 약정을 지금 맺는 계약상품으로, 그 기초자산의 가격이 변함에 따라 그 파생상품 계약의 가치가 변함. 따라서 어떤 자산을 보유하고 있거나

Dealers Association: ISDA)가 정한 표준계약서(ISDA Agreements)에 의해 계약내용이 정형화되어 있다. 국제금융기관간의 금융계약에는 신용도가 매우 높은 금융기관만 참여할 수 있어 신용도가 낮은 기관과는 거래를 수행하지 않는데, 이는 신용도가 낮을수록 계약 불이행 가능성이 높기 때문이다. 신용도가 낮은 기관이 국제 금융계약을 맺으려면 신용도가 높은 금융기관의 보증서를 요구받는 경우가 많으며, 보증서를 받기 위해서는 높은 수수료를 추가적으로 부담한다. 계약(contract)이 신용을 바탕으로 하여 이루어지는 것인 만큼 계약 당사자들의 신용도가 매우 중요한 거래요건이 되며, 계약을 일방적으로 파기하는 경우 법적으로 해결하며 그 벌과금은 매우 높다.

○ 밭떼기거래는 농산물 시장에서 이루어지고 있는 파생상품거래로서 많은 중요한 경제적 기능을 수행함에도 불구하고 공공연한 계약파기로 인해 그 기능이 제대로 발휘되지 못한다. 한 쪽이 일방적으로 계약을 파기하거나 계약을 불이행하는 것을 신용리스크(credit risk)라 하며, 금융시장에서는 신용리스크가 가격리스크와 더불어 가장 중요한 리스크로 인식된다. 밭떼기거래 시장에서는 신용리스크가 전혀 주목받지 못하고 있으며, 이는 신용리스크에 대한 인식이 전혀 없기 때문인데, 그 피해는 고스란히 농민이 떠 안는다. 따라서 거래 참여자들의 신용도를 엄격하게 관리할 필요가 있다. 예컨대, 계약내용을 정형화하고 제도화한 후에, 계약을

앞으로 보유하게 될 실수요자는 기초자산의 가치변동 리스크를 회피하기 위하여 파생상품에서 반대 포지션을 취함. 이러한 실수요자를 헷져라 함. 한편 파생상품의 시세차익을 노리며 실수요자의 리스크를 떠안는 투기거래자들이 있음. 이러한 파생상품에는 선도거래, 선물거래, 옵션거래, 스왑거래 등이 있는데, 지금은 금융시장에서 일반화되어 있는 위험관리 수단임. 농산물 시장에서는 선물거래가 오래 전부터 도입되어 있는데, 우리나라에는 밭떼기거래가 대표적인 농산물 파생상품으로 분류될 수 있음.

지키지 않는 거래자에 대해서는 밭떼기거래를 더 이상 수행할 수 없게 하거나, 경제적으로 불이익을 받게 해야 한다. 신용불량자 리스트와 같은 블랙리스트를 만들어 이후의 모든 거래에 제약을 줄 필요가 있으며, 이를 위해서도 밭떼기 거래에 대한 등록제가 필요한데, 무단으로 계약을 불이행한 거래자에 대해 밭떼기거래를 일정 기간동안 금지시키거나, 수집상의 경우 정부가 대여하는 산지출하선도자금 수혜자격을 제한하거나 수집상 자격을 박탈하는 등의 조치를 고려해 볼 수 있다.

(마) 수급조절기능의 강화

○ 밭떼기거래는 잠재적으로 시장기능에 의한 수급조절기능도 가지고 있다. 계약이 파종기나 정식기에 이루어진다면 밭떼기가격에 따라서 생산자들이 식부면적을 조절할 수도 있을 것이므로 이는 농산물 가격이 불안정한 요인인 생산결정기와 수확기간의 시차를 극복해주는 계기가 된다. 일부 작목의 경우 밭떼기계약이 정식기 전후 혹은 파종기 때에도 이루어지는 만큼 이러한 효과가 부분적으로 나타나기는 하지만 대부분의 작물에 있어서는 밭떼기거래가 수확하기 10일~30일 전에 이루어지고 있어, 장기적인 미래가격 발견이나 수급조절효과가 미흡하다. 따라서 밭떼기거래가 제도화되는 과정에서 이러한 효과를 강화시킬 수 있는 방법도 마련하는 것이 좋을 것이다. 예컨대, 밭떼기계약이 가급적 정식기 이전에 이루어지도록 유도하기 위해, 계약시기가 빠를수록 산지수집상들에게 제공하는 출하선도자금에 유리한 조건을 제공하는 것도 효과적이다.

2.3. 겨울배추 계약생산

2.3.1. 조사대상 조직 개황

○ 해남 겨울배추 계약생산의 주체인 농협과 영농조합법인 9개소(농협 4, 영농조합법인 5)를 조사하였다(표 3-12). 이들 생산자조직들은 지역 특성상 겨울배추의 취급액이 가장 크고 일부 가을배추와 봄배추 및 겨울배추와 대체관계에 있는 양파, 마늘 등을 취급하고 있다.

○ 회원농협들은 조합원이 2000명 내외, 판매직원수가 4~7인으로 비교적 규모가 크고 판매사업이 활성화되어 있는 조합들이다.

○ 영농조합법인들은 조합원이 70명 이하로 규모가 영세하며, 취급품목도 겨울배추 위주이고 저온저장고 운영효율성을 높이기 위해 양파를 취급하는 정도이다.

표 3-12 조사대상 생산자조직 개황

구분	조직명	조합원수	판매직원수	주요취급품목
농 협	문내농협	1,864	7	겨울배추 33억, 양파 8억, 가을배추 6억, 봄배추 4억
	화원농협	1,750	5	겨울배추 7억, 고추 1억5천, 양파 8천
	산이농협	1,700	7	겨울배추 10억, 양파 3억, 참깨 2억6천, 고추 1억2천
	황산농협	2,200	4	겨울배추 4억, 가을배추 4억, 봄배추 3억, 고추 1억
영농법인	녹색유통	60	2	겨울배추 18억, 양파 7억
	대명유통	48	3	겨울배추 28억, 양파 3억, 봄배추 2억
	신진유통	30	4	겨울배추 14억
	늘푸른유통	43	1	겨울배추 5억, 양파 3억
	우리유통	68	2	겨울배추 27억, 감자 4억, 고추 3억, 고구마 1억

주 : 판매직원에는 기능직 및 일용직 포함.

2.3.2. 계약재배 현황

(가) 계약재배 비중

○ 관내 총재배면적중 계약재배의 비율은 문내면, 산이면이 20% 이상, 화원면 15% 내외, 황산면 5% 정도이며, 연도별 변화는 그다지 크지 않은 것으로 나타났다(표 3-13). 주체별로는 영농조합법인이 문내면에 집중되어 있는 관계로 문내면만이 농협과 영농법인이 비슷한 비율을 보였고 나머지 지역은 농협의 비중이 월등히 높아 농협이 주로 계약재배를 담당하고 있다.

○ 지역별로 볼 때 계약재배 비율은 5～25%의 범위를 가지고 있어 아직 미약한 것으로 나타났으며, 이는 80% 이상의 물량이 수집상에 의한 밭떼기로 거래됨을 의미하고 있다.

표 3-13 지역별, 연도별 계약재배 면적

지역	연도	총재배면적	계약재배면적		
			농협	영농조합법인	합계
문내면	'96～'97	860	85(9.9)	98 (11.4)	183(21.3)
	'97～'98	1,071	106(9.9)	100 (9.3)	206(19.2)
	'98～'99	781	151(19.3)	92 (11.8)	243(31.1)
	'99～'00	660	70(10.6)	90 (13.6)	160(24.2)
화원면	'96～'97	680	75(11.0)	-	75(11.0)
	'97～'98	640	75(11.7)	-	75(11.7)
	'98～'99	660	72(10.9)	30(4.5)	102(15.4)
	'99～'00	670	70(10.4)	30(4.5)	100(14.9)
산이면	'96～'97	920	163(17.7)	10(6.1)	173(23.8)
	'97～'98	950	165(17.4)	7(0.7)	172(18.1)
	'98～'99	900	160(17.8)	8(0.9)	168(18.7)
	'99～'00	700	170(24.2)	8(1.1)	178(25.3)
황산면	'96～'97	460	30(6.5)	-	30(6.5)
	'97～'98	460	27(5.9)	-	27(5.9)
	'98～'99	480	27(5.6)	-	27(5.6)
	'99～'00	500	27(5.4)	-	27(5.4)

(나) 계약생산 방식

○ 계약방식은 종량 정액제로(일정면적의 생산량 전량 수매) 하며 품목, 규격, 물량, 가격, 계약금, 파종일(정식일), 출하예정일 등을 명시하게 되어 있다.

○ 계약농가 모집 및 신청은 파종기인 8월초에 하고 있으나 실제 계약은 정식 후 어느 정도 생육한 이후인 9～10월에 이루어진다.

○ 계약가격은 겨울배추 협의회에서 설정한 가이드라인을 참조하여 각 조합 이사회에서 결정한다. 협의회에서는 계약가격 가이드라인을 전년도 가격, 예상 식부면적 등을 종합적으로 판단하여 결정한다. 계약서 상에는 기준가격만 제시하고 실제 지불 가격은 수확 월, 작업방식에 따라 최종적으로 정산한다. 예를 들어 2월 출하분은 1월 출하분에 비해 겉잎

마름현상과 건조로 인한 자연감량 10%를 감안하여 단가를 10% 상승시킨다.

○ 가격 산정은 Kg당 혹은 평당으로 하고 있으나 점차 평당 계약으로 전환되는 추세이다. Kg당 단가 설정방식은 수확물의 상태에 관계없이 전량을 수매하기 때문에 농가들이 품질 향상을 위해 힘을 쏟지 않는 문제점이 있다. 평당 단가 설정방식은 기준수량을 미리 정해 놓고 기준수량 이하면 가격을 조정하거나 인수를 거부할 수 있어 조합의 재량권이 그만큼 커지게 되는 장점이 있다. 따라서 평당계약가격으로의 전환은 조합(계약주체) 입장에서는 품질향상이라는 이점을 얻을 수 있으며, 생산자(피계약자) 입장에서도 수확리스크를 어느 정도 완화시켜 정산 대금을 예상할 수 있는 효과가 있다. 그러나 기준수량 이하를 생산하는 생산자는 가격의 하향 조정이라는 손해를 감수해야 하는 문제점이 있다.

○ 계약가격은 일종의 하한가격으로서 산지의 밭떼기 시세 등을 견제하는 역할을 수행하고 있다.

(다) 계약생산 참여농가 특성 및 관리방식

○ 계약생산은 농가에게 안정적인 판로를 보장해주기 때문에 상인들과의 접촉이 어려운 조건불리지역 농가들의 참여율이 높다. 상인들은 밭떼기 시 수확작업의 용이성을 고려하기 때문에 접근성이 좋고 필지가 넓고 평평한 밭을 선호하고 있다. 문내농협의 경우 70% 정도가 조건불리 지역 농가이고, 나머지 30%가 우수 농가이다.

○ 계약주체가 종자와 약재 등을 공급해주고, 비배관리 및 파종기·수확기 등에 지도를 수행하는 경우가 일반적이다.

(라) 위약 현황 및 요인

○ '98～'99년까지는 위약하는 농가가 거의 없었으나 배추가격이 급상승한 '99～2000년에는 위약율이 10.9%에 달하였다(표 3-14).

표 3-14 조합별, 연도별 위약 현황

(단위: 호, %)

조 합 명	연 도	계약참여농가수	위약농가수	위 약 률
문내농협	'96～'97	123	-	0
	'97～'98	118	1	0.8
	'98～'99	97	-	0
	'99～'00	121	30	24.8
화원농협	'96～'97	42	-	0
	'97～'98	50	-	0
	'98～'99	45	-	0
	'99～'00	49	-	0
산이농협	'96～'97	101	-	0
	'97～'98	98	-	0
	'98～'99	100	-	0
	'99～'00	51	2	3.9
황산농협	'96～'97	62	-	0
	'97～'98	46	-	0
	'98～'99	36	2	5.6
	'99～'00	41	3	7.3
녹색유통	'96～'97	36	-	0
	'97～'98	30	-	0
	'98～'99	31	-	0
	'99～'00	30	2	6.7
대명유통	'96～'97	32	-	0
	'97～'98	32	-	0
	'98～'99	32	-	0
	'99～'00	35	-	0
신진유통	'96～'97	30	-	0
	'97～'98	30	-	0
	'98～'99	30	-	0
	'99～'00	30	-	0
늘푸른유통	'96～'97	-	-	-
	'97～'98	7	-	0
	'98～'99	20	-	0
	'99～'00	25	2	8.0
우리유통	'96～'97	46	-	0
	'97～'98	45	-	0
	'98～'99	40	-	0
	'99～'00	46	12	26.1

○ 위약 농가 중에서 100% 계약을 파기한 농가는 그리 많지 않으며 대부분의 생산자들이 계약물량의 일부를 상인에게 판매하는 방식으로 계약을

준수하지 않고 있다. 일부 농협 및 영농조합법인은 농가가 위약을 하더라도 위약처리를 하지 않고 있다. 특히 영농조합법인들은 친척, 친구 등 친지중심으로 계약재배를 추진하기 때문에 위약처리를 하지 않는 경우가 있다.

○ 위약요인은 2000년의 경우 가격폭등이 가장 크고, 일부 농가는 모종 실패와 같은 불가항력적인 요인도 있다.

○ 위약농가에 대해서는 계약금의 2배를 징수하고 2년간 계약참여를 불허하는데, 위약농가에 대한 제재는 완전 위약농가에 대해서만 실시하고 있다.

(마) 계약가격 조정 여부

○ '99～2000년에는 겨울배추 가격이 급등하면서 농협과 영농조합법인들은 계약단가를 조정하여 추가 정산하였으며, 영농조합법인에 비해 농협의 가격 조정폭이 컸다. 2000년 초반 배추가격이 폭등하면서 농협은 계약재배 농가들의 불만을 달래려고 계약가격을 조정하게 되었고 이에 대응하여 영농조합법인도 가격을 조정하게 되었다.

○ 본래 채소수급안정사업에서는 시장가격이 계약가격보다 20% 이상 높게 되면 가격조정이 아니라 이익금을 농가와 공동배분하게 되어 있으나 실제로는 농가들이 가격조정을 요구한다. 다시 말해 원칙적으로 계약가격을 고수하기로 되어 있으나 농가들이 사후적인 정산보다는 즉각적인 가격조정을 선호하기 때문에 조합입장에서 가격을 조정하게 된다.

<채소수급안정사업의 가격정산 방식>

1. 계약안정대(계약가격의 ±20%) 경우: 사업농협 및 영농조합법인 책임하에 계약가격으로 정산
   1) 계약가격보다 +20% 이내일 때: 계약가격 초과액을 사업농협이 수익 처리하되 대농가 환원 가능
   2) 계약가격보다 -20% 이내일 때: 계약가격 미달액은 사업농협이 책임부담(조합의 채소수급조정자금에서 보전)

2. 계약안정대(계약가격의 ±20%) 초과의 경우: 초과금액에 대해 사업농협과 농가간 사전 약정한 배분율에 의해 배분
   1) +20% 초과시: +20% 초과분은 약정비율에 따라 농가와 배분하고 조합해당액은 채소수급조정자금에 전액 적립
   2) -20% 초과시: 약정비율에 따라 농가와 농협이 공동 부담(조합 해당액은 채소수급조정자금에서 보전)

(바) 문제점

○ 계약가격이 하한가격을 보장함으로써 일부 위험을 선호하는 생산자들에게 실질적인 유인책이 되고 있지 못한다. 배추의 경우 가격변동폭이 크기 때문에 일부 생산자들은 투기적인 성향을 갖게 되고 가격 상승시 계약재배 약정을 파기하는 경우가 많게 된다. 생산자들은 일반적으로 계약가격이 높지 않다고 평가하고 있으며, 위험을 감수하더라도 밭떼기에 의한 출하를 선호하는 경우가 많다.

○ 농협의 처리 능력이 미약하여 적시에 물량을 출하하지 못해 손해본다는 의식이 있다.

○ 밭떼기는 판매 즉시 대금이 정산되나 계약생산시에는 출하 후 1달가량 후에 대금이 완전히 정산되는 문제점이 지적된다.

○ 노동력이 부족한 농가는 계약생산시 수확과 출하에까지 신경써야 하기

때문에 불편하다는 문제점을 지적한다.

○ 계약생산 물량에 대해서는 농가들이 상인 판매물량에 비해 신경을 덜 쓰는 등 도덕적 해이 현상이 발생하고 우수농가들이 계약재배를 회피함으로써 상품성 저하에 문제가 있으며, 단위당 산출량에 변이가 커 납품처에 대응하기 곤란한 문제점이 있다.

○ 계약생산 물량의 상당 부분이 김치공장 등과 납품계약에 의거 출하되므로 가격 상승시에는 조합도 시장가격만큼 수익을 올릴 수가 없으며, 이 때문에 추후 정산시에도 계약생산 농가에게 이익금을 농가가 생각하는 만큼 환원할 수 없는 문제점이 있다. 물론 계약재배로 하한가격이 보장되는 측면이 있지만 대부분의 경우 시장가격이 하한가격을 상회하기 때문에 생산자입장에서는 하한가격 보장의 이점을 크게 인식하지 못하고 있다.

○ 농협의 경우 계약농가가 일정지역에 집중되어 있지 않고 면지역에 광범위하게 분포되어 있어 조합원관리와 지도가 어렵고, 작황조사 등에 곤란을 느끼고 있다. 아울러 수확시 작업인부들의 이동 거리가 길어 작업효율이 저하되는 문제점이 발생하고 있다.

○ 생산자입장에서는 계약생산 참여시 후작을 하기 어렵고, Kg당 단가계약의 경우 평당 수익을 예측할 수 없는 문제점이 있으며, 가격 상승시 손해보게 되고, 원하는 시기에 출하가 제약되는 문제점이 있다. 계약생산의 경우 작업일정이 농협에 의해 주도되기 때문에 물량과잉시 작업일정이 뒤로 미루어지기도 하며, 이 경우 생산자들은 후기작의 식부시기 선택에 어려움을 느끼게 된다.

○ 이러한 문제점 때문에 일부 영농조합법인은 수탁제(협약제)로의 변경을 고려하고 있다. 수탁제는 계약재배와 같이 가격을 미리 정하는 것이 아니라 농협이나 영농법인을 통해 판매한 후 시장가격으로 정산하는 제도로 농협을 통한 출하가 이러한 방식으로 이루어진다. 이 경우 출하조직은 위험부담으로부터 완전히 자유로우며, 가격변동에 따른 위험을 생산자가 전적으로 지게 된다.

2.3.3. 출하현황

(가) 출하물량 확보

○ 농협은 계약재배 물량만을 출하하고 있으나 영농조합법인은 밭떼기에 의한 매취를 통해서도 출하물량을 확보하고 있다. 이는 영농조합법인의 경우 사업손익을 맞추기 위해 시장시세 변동시 대응력을 높이기 위해 밭떼기에 나서기도 하며, 법인 대표가 과거 수집상 출신인 경우 밭떼기 노하우를 보유하고 있기 때문이다. 영농법인의 출하물량 중 계약재배의 비중은 약 60~70%이며, 나머지는 포전매취로 충당하고 있다. 이에 반해 농협에 의한 포전매취는 거의 이루어지지 않고 있는데, 그 이유는 농협직원들의 전문성이 떨어져 밭떼기 노하우가 없으며 가격위험을 가급적 부담하지 않으려고 하기 때문이다.

(나) 저장현황

○ 계약재배 물량은 노지에서 바로 출하되거나 저장 후 출하된다. '99년 이전부터 저온저장고를 보유하고 있는 조직은 산이농협, 녹색유통, 우리유통 3개소에 불과하고 나머지 조직들은 무안, 함평 등의 저온저장고를 임대하여 저장하며, 저온저장고 보유 조직들도 시설이 부족하여 창고를

임대하는 경우가 일반적이다. 저온저장고에 입고되는 시기는 대부분 1~2월이고 출고되는 시기는 3~5월에 집중되고 있다(표 3-15). 화원농협의 경우 자체 절임배추 및 김치 가공공장을 보유하여 별도로 물량을 저장하고 있지는 않다.

표 3-15 저온저장 현황

구분	조직명	저온저장고 규모	건립 년도	저장량	입고시기(%)			출고시기(%)			
					1월	2월	3월	2월	3월	4월	5월
농협	문내농협	400평	2000	5,500톤	90	10			35	60	5
	화원농협	436평	2000	-							
	산이농협	380평	'92	1,000톤	50	50			10	50	40
	황산농협	-	-	500톤	100				100		
영농법인	녹색유통	1,280평	'96	2,700톤	40	60		10	50	30	10
	대명유통	603평	'99	1,100톤	40	30	30	10	30	30	30
	신진유통	-	-	1,200톤	20	80			40	40	20
	늘푸른유통	350평	2000	2,000톤	50	40	10			70	30
	우리유통	250평	'97	2,000톤	50	40	10			70	30

(다) 경로별 출하실태

○ 계약재배 참여 생산자조직들은 평균적으로 볼 때 김치공장(49.7%), 도매시장(31.3%), 물류센터(11.2%), 유통업체(7.8%) 순으로 출하경로를 선택하고 있다(표 3-16). 이는 농가와 계약생산할 경우 안정적인 판매처를 확보하려 하는데 이 경우 김치공장과는 납품계약을 체결함으로써 판매가격의 안정성을 확보할 수 있기 때문이다. 농협의 경우는 김치공장과 더불어 물류센터를 주출하처로 확보하고 있으며, 영농조합법인은 도매시장, 유통업체 등으로 출하선을 다양화하고 있다.

○ 출하방식은 출하처에 따라 약간씩 상이하며, 저장물량 출하시 재선별 후 출하하는 경우가 일반적이다. 겨울 배추의 경우 2000년부터 비포장품의 도매시장 반입이 금지되어 도매시장, 물류센터, 유통업체 출하품은 박스 혹은 망으로 포장되어 출하된다. 가공공장 출하품은 벌크 혹은 망포장 형태로 출하된다.

○ 계약재배품을 브랜드화하여 상품성을 향상시키고자 하나 계약재배의 주체가 자금이 부족하여 제약요인으로 작용한다.

표 3-16 경로별 계약재배물량 출하실태

(단위: 톤, %)

구 분	조 직 명	출 하 경 로				
		도매시장	물류센터	김치공장	유통업체	계
농 협	문내농협	500 (9.1)	1,000 (18.2)	4,000 (72.7)	-	5,500 (100.0)
	화원농협	-	700 (23.3)	2,300 (76.7)	-	3,000 (100.0)
	산이농협	-	-	5,000 (100.0)	-	5,000 (100.0)
	황산농협	200 (10.0)	1,000 (50.0)	600 (30.0)	200 (10.0)	2,000 (100.0)
영농법인	녹색유통	900 (22.5)	200 (5.0)	2,900 (72.5)	-	4,000 (100.0)
	대명유통	2,500 (62.5)	500 (12.5)	1,000 (25.0)	-	4,000 (100.0)
	신진유통	3,000 (85.7)	500 (14.3)	-	-	3,500 (100.0)
	늘푸른유통	1,800 (100.0)	-	-	-	1,800 (100.0)
	우리유통	2,000 (33.3)	-	1,500 (25.0)	2,500 (41.7)	6,000 (100.0)
합 계		10,900 (31.3)	3,900 (11.2)	17,300 (49.7)	2,700 (7.8)	34,800 (100.0)

○ 도매시장은 물량처리가 쉽고 대금결제가 신속한 장점이 있으며, 물류센터는 포장품 위주로 출하되나 물량이 매일 1차 단위가 되지 않기 때문에 수확 및 출하작업의 효율성이 저하된다.

○ 농협의 경우 바이어 접촉 및 응대 등 마케팅 능력이 취약하며 대형유통업체와의 직거래가 제약된다. 농협은 대부분 대형유통업체에 직접 납품하기보다 전문납품업자를 사이에 두고 간접적으로 거래에 참여하게 된다.

(라) 김치공장과의 납품계약 방식

○ 거래하는 김치공장의 개수는 대형 조직 20개 내외, 소형 조직 10개 내외이다. 대형김치공장은 대금회수의 안정성이 높고 계약내용을 가급적 준수하고 있으나, 소형김치공장은 대금회수의 어려움이 있고 계약의 준수의식도 미약하다.

○ 김치공장과는 납품계약을 체결하여 물량을 공급하고 있으나 가격상승시에는 물량확대를 요구하고, 가격하락시에는 검품을 까다롭게 하여 의도적으로 물량을 축소하고 있다(김치공장과의 납품계약서는 부록에 첨부). 납품계약서에는 규격, 수량, 단가, 계약금액 등이 명시되며, 검수 규격은 상품, 1포기 무게 2.0kg 이상, 크기의 고르기 ±20% 등으로 구체적으로 기술되고 있다. 8월에 견적서를 송부하여 11～12월중에 계약이 이루어진다. 납품단가는 기준가격을 기준으로 하여 시기별, 작업 방식별로 차등을 두고 있다. 예를 들어 2월 납품 물량은 1월 납품 물량에 비해 감량을 10% 인정하여 품대를 10% 상향시키고 있으며, 망작업, 박스작업, 저장물량도 감모분을 고려하여 품대를 상향시킨다. 망작업시에는 1월 25%, 2월 10%, 프라스틱상자 작업시에는 1월 25%, 2월 20%, 냉장시에는 약 10%의 감모를 고려한다. 수송은 출하자가 부담하기 때문에 가격은

도착도 기준이며, 대금은 매월 10일 단위로 끊어서 지급 받는다.

○ 대형김치공장과는 장기간 거래하여 상호간의 신뢰성이 높은 편이며, 분쟁시 상호 협의하에 처리하고 있다. 해남의 경우 겨울배추 협의회가 조직적으로 김치공장에 대응하고 있기 때문에 김치공장의 일방적인 횡포를 견제하고 있다. 대형김치공장은 원료의 안정적인 조달이라는 측면에서 농협 및 영농조합법인과의 납품계약을 선호하고 있다. 규격미달품을 출하할 때는 출하자에게로 반품되는 경우가 많으며 이 경우 출하조직은 도매시장에 출하하게 된다.

○ 백화점, 할인점과도 김치공장과 마찬가지로 납품계약을 체결하여 배추를 공급하고 있으나 대형유통업체의 판매물량이 일정하지 않아 어렵다. 대형유통업체에서는 배추 시세가 상승할 때에는 다른 업태보다 저렴하게 판매하기 때문에 판매물량이 많아져 물량확대를 요구하고, 반대로 시세 하락시에는 대형유통업체에서의 판매물량이 감소하여 물량축소를 요구하는 등 안정성이 떨어진다. 이는 대형유통업체가 산지와 고정된 가격으로 납품계약을 맺어 가격 조정이 늦기 때문에 발생하는 현상이다.

2.3.4. 해남 겨울배추 협의회 운영실태

(가) 개황

○ 해남군의 배추협의회는 문내농협의 주도하에 '98년에 결성되었으며, 참여하고 있는 생산자조직은 농협 5개소(문내, 화원, 산이, 황산, 해남), 영농조합법인 5개소(녹색유통, 우리유통, 늘푸른 유통, 대명유통, 신진유통, 문내유통)이다. 현재 문내조합이 회장 조합으로서 사무국 기능을 수행

하고 있다.

○ 2000년 6월 해남군에서 건립한 산지유통센터(APC)의 운영주체로 겨울배추협의회가 선정되어 협의회 활동이 전기를 맞게 되었다. 해남군 산지유통센터는 공공소유 민간운영방식으로 건설되었으며, 산이면에 위치하고 있다. 15억원이 투자되었으며 저온저장고 313평, 선별집하장 286평 등 896평의 건물 면적을 확보하고 있다. 당초 해남군은 총 100억 규모의 시설규모를 갖추고 “해남군농산물유통공사”를 설립하여 운영할 계획이었으나 추가투자가 농림부에 의해 거부되어 겨울배추 협의회에 운영권을 넘기게 되었다. 겨울배추 협의회는 시설 운영의 효율성을 높이기 위해 산이농협에 년 4,000만원의 임대료를 받고 시설사용 권한을 주었으며, 수익금으로는 겨울배추연구소를 설립하여 협의회 공통적으로 필요한 사업을 전개하기로 합의하였다. 겨울배추연구소는 2명의 배추전문가를 채용하여 생산기반과 마케팅 관련 연구사업을 추진하고 협의회의 사무국 기능도 수행할 계획이다.

(나) 활동 및 성과

○ 겨울배추 협의회의 주요 활동은 회원조직간 정보교환을 기초로 가공공장과의 납품가격 결정시 공동 대응하고 대농민 계약가격의 가이드라인을 설정하는 것이다. 협의회 결성 이전에는 김치공장들이 주도권을 잡고 생산자조직간 경쟁을 유발하였으나 해남군이 전국 겨울배추 생산량의 85%를 점하고 있는 이점을 활용하여 협의회가 공동 대응함으로써 납품가격 상승 효과를 보이고 있다.

○ 아울러 협의회에서 설정한 대농민 계약가격은 산지의 기준가격이 되어 밭떼기 거래 등에 있어서 참고 가격 역할을 하며 밭떼기를 견제하는 성

과를 보이고 있다.

○ 해남군의 겨울배추 협의회가 이 정도의 성과를 보이게 된 배경에는 조합장들과 영농조합법인 대표들간의 상호 이해가 높고 친분관계가 있기 때문이다. 특히 영농조합법인 대표 중에는 조합장 및 농협직원 출신들이 있어 이들이 조합장들과 영농조합법인 대표간의 가교 역할을 수행하고 있다.

○ 계약가격 가이드라인 설정과 함께 겨울배추 협의회는 수확 및 상차작업 인건비를 공동으로 결정하여 이들 비용의 불필요한 인상을 억제하고 있다.

○ 영농조합법인의 경우 협의회에 참여함으로써 대정부 및 대농민 신뢰성을 제고시키는 효과가 있다.

(다) 문제점

○ 농협과 영농조합법인간의 조직 목표가 상이하기 때문에 보이지 않는 갈등요소가 내재하고 있다. 농협은 영농조합법인을 이윤을 추구하는 상인과 유사한 집단으로 인식하는 반면, 영농조합법인은 농협이 신용사업 위주로서 판매사업에 적극적이지 않은 측면을 문제점으로 지적하고 있다.

○ 2000년과 같이 겨울 배추의 가격이 높을 때 일부 회원들이 계약가격을 상승 조정하여 계약가격의 의미를 약화시키는 문제점이 있으나 농협의 경우 조합원들로부터의 압력이 높기 때문에 피할 수 없는 현상인 것으로 보인다.

(라) 협의회에 대한 요망 사항

○ 브랜드화, 포장개선 등 상품성 향상 방안에 대한 연구와 수송비 및 인건비 절감 방안에 대한 공동의 노력이 필요하다고 지적하였다. 군에서 건립한 산지유통센터를 협의회가 운영함으로써 발생하는 수익을 이러한 연구개발에 사용할 계획이다.

○ 상당수의 회원 조직들이 수급조절 기능을 기대하고 있으며, 해남군의 지리적 이점을 살려 겨울배추 유통을 주도하기를 바라고 있다.

○ 포전매취시 경매방식의 도입을 협의회가 주도해야 한다는 의견도 있다.

○ 마케팅 측면에서는 자조금제도, 유통명령제와 연계하여 홍보, 판촉활동이 필요하다.

○ 협의회의 법인화에 대해서는 필요성을 인식하고 있으나 현재의 제도적인 여건이 아직 성숙되지 않아 그러한 논의가 공식화되고 있지 않다.

(마) 수급조절의 가능성

○ 해남 겨울배추는 다른 어떤 품목보다도 생산의 지역집중도가 높고 협의회가 가시적인 활동을 수행하고 있기 때문에 협의회를 통한 수급조절의 여건과 가능성이 높다. 앞으로 농산물유통에 있어서 주요한 과제 중 하나가 생산자단체에 의한 수급조절임을 볼 때 해남 배추협의회가 만성적인 수급불안정을 구조적으로 해결할 수 있을 것으로 기대된다.

○ 현재의 조직이 강제성이 없이 느슨한 형태로 되어 있어 생산조정 및 출

하조정 등을 통한 수급조절 기능을 수행하기 어렵다. 자체적인 수급조절 및 유통명령에 의한 출하조절을 실시하기 위해서는 연합회와 같은 법인격을 가져야 하고 회원 조합에 대한 강제력을 가져야 하나 현재의 조직형태로는 불가능하다.

○ 일부에서는 협의회에 의한 수급조절은 불가능하고 농협이 광역으로 합병되면 가능할 것이라는 의견이 있다. 이는 수급조절 기능을 수행하기 위해서는 막대한 자금수요가 있으며, 농협은 담보 없이 자금을 이용할 수 있으므로 현실적으로 자금조달을 쉽게 할 수 있기 때문이다.

○ 수급조절에 있어서 또 다른 문제점은 생산조정에 의해 가격이 상승하면 타지역에서 생산을 확대하여 해남군의 독점적인 지위가 위협되는 점을 들 수 있다('98～'99년에도 3대 상인이 시장지배력을 이용해 가격을 주도하려고 했으나 실패하였다).

○ 이러한 제약요인에도 불구하고 해남 겨울배추협의회는 과잉생산에 어떻게 대처하느냐에 따라 조직의 성패가 좌우될 전망이다.

2.4. 강원도 고랭지 배추 계약재배 사업

2.4.1. 채소수급 안정화 사업(계약재배)

○ 고랭지배추의 산지유통은 수집상에 의한 밭떼기거래가 대부분을 차지하고 있다. 밭떼기거래는 작황 및 가격변동에 따른 위험부담으로부터 생산지를 보호하는 일종의 보험역할을 수행하며, 수확 및 출하선 선택에 어려움을 격고 있는 소규모생산농가에게는 편의성 제공과 함께 판로확보의

어려움을 해결해 주는 역할을 하고 있다. 그러나 밭떼기거래는 상기한 순기능의 역할을 수행하고 있음에도 불구하고, 제반 여건의 불비에 의해 농가의 수취가격의 불안정, 도매시장의 수급조절에 있어서도 상당한 영향력을 미쳐 도매시장의 가격 불안정을 일으키는 요인이 되고 있다.

○ 채소수급안정화 사업은 정부와 농협은 산지농협(또는 영농조합법인, 농업회사법인, 산지유통인 등)으로 하여금 농가와 계약재배를 통해 판매가격을 예측케 함으로써 농가소득의 안정화와 계획영농을 도모하고자 한다. 생산자조직의 유통참여 확대로 산지시장 주도 및 유통개선을 촉구하며, 농민들의 포전관리 강화로 농업생산력 증대, 계약재배로 생산 및 출하조정을 통한 수급 및 가격안정을 도모하려는 목적이다. 채소수급안정화 사업은 시행초기에는 배추·무(고랭지, 가을)로 한정하였으나, 1996년 그 명칭을 "채소가격안정화사업"으로 바꿔 그 대상 품목을 마늘, 양파, 대파 등으로 확대하였으며, 1997년에는 봄무·봄배추와 고추에 대해서도 확대 실시하고 있다. 채소수급안정화 사업의 재원은 정부와 농협이 공동으로 "채소수급안정기금"을 조성하고, 이를 토대로 총 사업비의 95%에 해당되는 자금은 융자지원하고 있으며, 나머지 5%는 실시조합의 자부담으로 하고 있다. 2000년 현재 채소수급안정화 기금의 조성내역은 <표 3-17>과 같다.

표 3-17 채소수급안정화 자금 지원현황

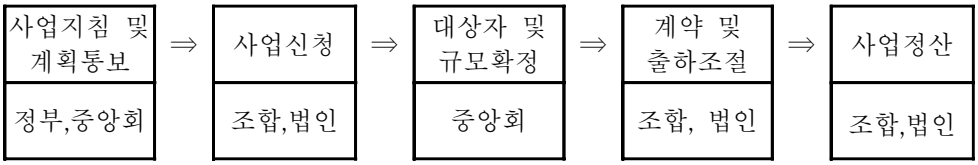
(단위 : 억원)

구 분	98	99	2000	합계[1)]
자금조성액	2,810	3,000	3,500	3,500
- 정부융자	2,248	2,400	2,800	2,800
- 농협자금	562	600	700	700

주 : 합계1)은 1998년 이후부터의 누계금액임.

2000년까지 수급안정화자금 지원은 정부융자가 2,800억원이며, 농협자금 700억원을 포함하여 총 3,500억원에 이르고 있다. 이러한 채소수급안정화자금은 해마다 그 자금 조성액을 증가하고 있다. 채소수급 안정화 사업의 추진절차를 살펴보면, <그림 3-8>와 같다.

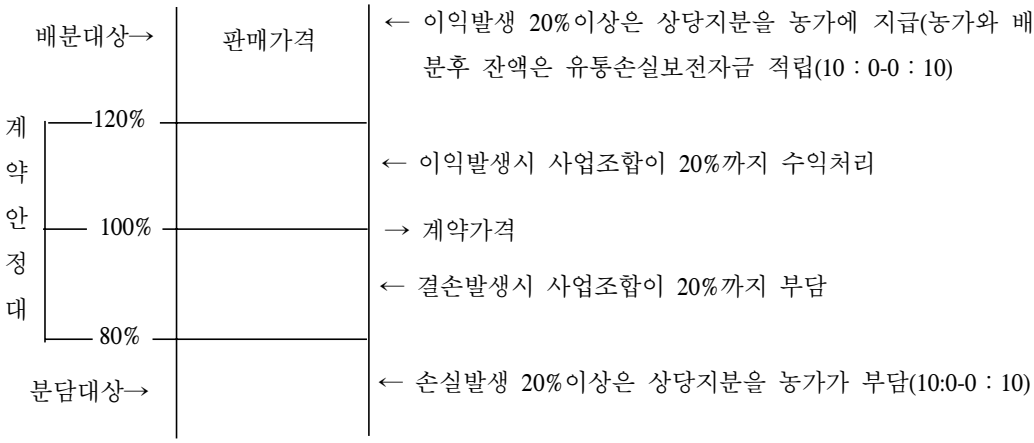
그림 3-8 채소수급안정화 사업 추진절차



자료 : 고랭지 채소 사업소, 고랭지채소사업 업무편람, 1999.

정부와 중앙회의 사업지침 및 계획통보에 조합(법인)별로 사업신청을 하며, 이를 수집하여 중앙회는 대상자 및 규모를 확정하게 된다. 규모가 확정이 되면, 조합(법인)별로 계약 및 출하조절을 실시하여, 정산은 사후에 실시한다. <그림 3-9>은 채소수급안정화 사업의 정산방법이다.

그림 3-9 계약재배시 이익 및 손실처리 방법



자료 : 고랭지채소사업소, 고랭지채소사업 업무편람, 1999

○ 주산지 농협이 생산농가(영농조합법인)등과 계약을 맺어 추진조합의 책임하에 출하·판매하고 순판매대금(판매대금 - 수확·출하제비)을 일정기준에 따라 정산을 하는 방식이다. 정산 방식은 조합별로 약간의 차이는 있지만, 순판매대금이 계약가격의 일정범위내(80 - 120%)일 경우 생산농가에게 계약가격 이외의 금액을 수익과 손실을 조합에 손익처리하고 있으며, 손익처리 분기점의 초과범위(±20%)를 상회하거나 하회하는 부분에 대해서는 농가와 농협의 사전 계약에 의해서 일정비율로 손익과 손실을 분담하고 있다. 손익·손실의 비율은 농협에 따라 10 : 0 또는 0 : 10사이에서 자율적으로 정하고 있다.

2.4.2. 강원도 고랭지 배추의 계약 재배

○ 1995년부터 시작하고 있는 고랭지 배추의 채소수급안정화 사업은 고랭지채소사업소에서 중앙회의 역할을 하고 있으며, 사업조합과의 계약을 통해서 이루어지고 있다. 시행초기인 1995년에는 24개 농협이 참가하였으나, 1999년 현재 22개 농협이 참여하고 있다. 고랭지 배추의 계약재배 현황을 살펴보면 <표 3-18>과 같다.

표 3-18 계약재배 현황

(단위 : 톤,호,%)

구 분	'95	'96	'97	'98	'99
고랭지배추생산량	255,970	238,251	240,405	217,109	290,445
계약재배량	23,462	42,635	43,122	90,897	91,913
계약재배 농가수	-	589	568	1,386	1,208
계약재배 비율	9.2	17.9	17.9	41.9	31.6

자료 : 고랭지채소사업소, 강원통계연보 각년도

○ 계약재배 생산량을 살펴보면, 고랭지 배추의 생산량은 1995년 255,970톤

에 이르렀다. 하지만 계약재배량은 9.2%에 해당하는 23,462톤에 불과하다 사업초기에는 강원도 관내 24개 조합이 참여하였지만, 그 실정은 상당히 저조하였다. 농가들 역시 채소수급안정화 사업에 대해 정확한 지식을 갖고 있지 않았을 뿐만 아니라 고랭지 배추의 생산에 있어 투기적 성향은 지속되었다. 1998년은 전체 생산량 217,109톤의 41.9%에 해당하는 90,897톤으로 그 비율은 4배 증가하였으며, 물량 역시 약 3.9배가 증가했다. 1999년에는 계약재배물량은 전체 고랭지 배추 생산량의 31.6%에 해당하는 91,913톤에 이르고 있다. 점차적으로 농가에서 고랭지 배추에 대해서 투기적 성향을 자제하고 점차로 안정적인 소득을 추구하려고 하는 경향이 나타나고 있다.

○ 지역별 고랭지 배추 계약재배 현황을 살펴보면, <표 3-19>와 같다. 계약재배량의 경우 98년을 기점으로 상당한 증가를 보이고 있다. 고랭지 지역인 평창군의 경우 시행초기의 경우 14,658톤에 불과하였던 것이 1999년 현재는 37,320톤으로 약 2.5배 이상이 증가하였다. 대부분의 준고랭지 지역의 계약재배는 완만한 증가를 보이고 있는 반면 해발 600m이상인 고랭지 지역인 평창, 정선, 태백의 경우는 1999년 전체 계약재배 물량인 91,913톤의 약 75%에 해당하는 68,370톤을 계약재배하고 있는 것으로 나타났다. 증가의 원인은 고랭지 배추의 특성상 한여름 고온에서 생산하는 것으로 출하물량의 집중으로 인한 가격의 변동폭이 심하기 때문에 농가는 보다 안정적인 소득확보와 출하조정으로 인한 수급안정을 원하기 때문인 것으로 나타났다.

표 3-19 지역별 계약재배 현황

(단위 : 톤,호)

구 분	1996		1997		1998		1999	
	물 량	호 수	물 량	호 수	물 량	호 수	물 량	호 수
평 창	14,658	231	15,955	246	33,417	517	37,320	461
정 선	10,224	131	11,250	97	21,402	288	23,616	317
태 백	456	14	1,602	31	6,300	132	7,434	109
삼 척	4,866	53	4,194	61	10,125	91	7,806	89
영 월	2,106	22	2,136	26	1,624	26	2,986	49
횡 성	3,884	50	2,196	36	4,560	98	3,918	83
홍 천	1,595	26	1,992	22	5,040	77	3,784	36
양 구	2,016	37	1,044	18	906	13	0	0
인 제	1,132	11	809	8	1,721	53	2,177	38
고 성	168	4	468	9	1,080	25	264	5
강 릉	1,530	10	1,476	14	4,722	66	2,612	21

자료 : <표 3-18>과 같음.

○ 계약재배 물량의 출하현황을 살펴보면, <표 3-20>과 같다. 1995년 계약재배 물량 중 출하 물량은 전체 물량의 33.4%인 7,839톤에 불과하였다. 1999년에는 91,913톤의 34%에 해당하는 31,381톤 출하하였다. 고랭지 배추의 계약재배사업을 활성화하기 위해서는 출하물량의 증가가 요구되어지고 있다. 고랭지 배추는 공급의 과잉으로 인하여 출하량 조절이 어렵기 때문에 정부와 농협에서는 출하조절을 위한 산지폐기를 실시한다. 산지폐기의 경우, 농협이 실시할 경우 경영비의 보상은 가능하지만, 정부의 산지폐기 물량이 지속적으로 추진되지 않아 수급조절의 기능은 미비한 편이다. 산지폐기 물량은 1999년의 경우 전체 생산량의 19%에 해당하는 17,061톤에 이르고 있다. 고랭지 배추는 기후 상태가 좋지 않은 시기에 재배하는 작목이다. 따라서 기후 변동에 의한 병충해와 연작으

로 인한 병충해가 발생하게 된다. 병충해로 인하여 출하하지 못한 물량이 전체 계약재배 물량의 36%에 해당하는 33,171톤으로써 이는 99년의 출하량 31,381톤 보다 많다.

농가 위약 물량은 고랭지 배추의 가격이 비교적 낮았던 1996년과 1999년에는 위약의 비율이 낮았으나, 가격이 높았던 1998년의 경우 위약의 비중은 전체 계약재배량의 24%에 해당하는 21,435톤으로 이 수치는 98년의 출하물량 25,254톤과 거의 비슷한 수량으로써, 생산자들의 투기적 성향이 짙음을 알 수가 있다. 배추 가격이 상승할 경우 위약률을 저하시키는 방안이 강구되어야 한다.

○ 고랭지 배추의 손익처리 분기점 초과범위에 대한 분담비율을 살펴보면, <표 3-21>과 같다.

1997년에는 대부분의 조합이 수익의 경우 농가에 50%이상을 귀속시키고 있으며, 손실에서도 농가에게 많은 부분의 책임을 부담하게 하고 있다. 1999년의 경우 수익과 손실의 추가분 분담시 그 분담 비율을 농가 : 농협 = 8 : 2 로 대부분 하고 있다. 하지만, 농가의 입장에서는 손실분에 대한 농가의 추가부담 비율을 낮추기를 원하고 있는 실정이다.

표 3-20 계약거래 물량의 출하현황

(단위 : 톤, %)

년 도	계약물량	출하물량		출하불능							
				소 계		산지폐기		농가위약		병충해 등	
		물 량	비율	물 량	비 율	물 량	비 율	물 량	비율	물 량	비율
1995	23,462	7,839	33.4	15,623	66.6	1,519	6.5	5,066	21.6	9,038	38.5
1996	42,635	18,001	39	33,016	61	14,621	27	1,641	3	16,754	31
1997	43,122	19,198	45	23,924	55	6,443	15	5,378	12	12,013	28
1998	90,897	25,254	28	65,645	72	14,106	16	21,435	24	30,104	33
1999	91,913	31,381	34	60,214	66	17,061	19	9,982	11	33,171	36

자료 : 고랭지채소사업소

표 3-21 안정대 가격 초과시 분담비율 현황

(단위 : 조합수)

분담비율	1997		1998		1999	
(농가:조합)	수익20%이상	손실20%이상	수익20%이상	손실20%이상	수익20%이상	손실20%이상
10 : 0	4	4	6	3	4	2
9 : 1	1	0	2	0	1	0
8 : 2	8	6	7	7	8	3
7 : 3	4	2	6	3	3	2
6 : 4	4	1	1	0	2	3
5 : 5	3	5	1	2	0	3
4 : 6	0	2	0	3	2	3
3 : 7	0	3	0	4	0	3
2 : 8	0	1	0	1	1	1
1 : 9	0	0	0	0	0	0
0 : 10	0	0	0	0	0	1
계	24	24	23	23	21	21

자료 : <표 3-20>과 같음.

○ 고랭지 배추의 계약가격을 살펴보면, 농협과 생산자가 정하는 계약가격은 최근 5년간의 평균거래가격, 생산비, 경영비 등 조합관내 실정을 감안하여 농가와 협의하여 자율결정을 원칙으로 하고 있다. 인근조합과의 계약가격 편차에 따른 문제점을 해소하기 위해 시·군단위 별로 협의회를 구성하여, 시·군단위 단일 계약가격을 추진할 수 있다. 고랭지 배추의 계약단가결정방법은 1997년 이사회를 거쳐서 결정하는 경우가 16조

합에 달했으며, 조합 자체적으로 결정하는 곳이 7군데이다. 1998년의 경우 두레운영위원회가 결정하는 곳도 3곳이 되었는데, 두레운영위원회는 고랭지 배추수급안정사업참여농가와, 작목반, 영농조합법인을 회원으로 하는 협업농 조직체로써 그 주요기능은 고랭지배추 수급안정사업 추진, 생산, 출하조정계획 수립, 생산, 유통시설 설치 협의, 재배기술 보급 및 유통정보 교환 등 자체 사업목표를 설정하여 민관합동으로 사업을 추진하였다. 두레운영위원회는 98년 고랭지 배추의 가격상승으로 인하여 농가와 작목반, 영농조합법인 등에서 개인의 이익을 위하여 두레운영위원회를 통한 계약재배농가의 운영회 탈퇴가 빈번히 발생하였다. 이후 그 영향력이 약해졌을 뿐만 아니라 현재는 운영을 하지 않고 있는 실정이다.

표 3-22 계약단가 결정방법

단위 :조합수

구 분	1997년	1998년	1999년
이사회	16	16	14
농가협의	1	0	1
조합자체	7	4	6
두레운영위원회	0	3	0

자료 : <표 3-20>과 같음.

○ 고랭지 배추는 작황 및 재배면적에 따라 가격변동이 심하여 출하기에 따라 판매가격의 차가 심하므로, 시기별로 동일 계약가격을 적용하는 데에는 한계에 있다. 계약시기는 파종전부터 재배기간 중까지로 하고있다. 계약 가격 변동이 가능한 조합수는 1997년 16곳에 이르렀으나, 1999년에는 14곳에 불과한 실정이다. 월별 계약 가격의 차등을 받지 못하고 있는 사업조합 관내의 계약재배 농가는 농가 소득의 감소가 있다. 월별 계약 가격의 차등은 고랭지 배추의 생산이 안정적인 7월과 10월에는 비

교적 낮은 가격이지만, 수급의 불안정이 심한 8월과 9월에는 비교적 높은 가격을 유지하고 있다. 월별 계약가격의 차등은 도매시장의 가격의 폭등과 폭락시 즉, ± 20%이상일 경우에는 계약단가의 조정이 들어가야 하는데, 계약가격의 조정은 이루어지고 있지 않은 실정이다. 월동배추의 경우 계약서상에는 기준가격만 제시하고 있어 출하 정산시 가격의 변화나 병충해 등으로 인하여 생산량의 증감여부에 따라 신속한 계약가격의 차등이 이루어지고 있는 실정이다.

표 3-23 계약단가 월별 차등여부

단위 :조합수

구 분	1997년	1998년	1999년
여	16	15	14
부	8	8	7

자료 : <표 3-20>과 같음.

○ 고랭지 배추의 경우 계약은 밭떼기단위가 아니라, 출하물량(5톤트럭)을 기준으로 하고 있다. 작황부진에 대한 책임은 전적으로 농가가 지고 있으며, 출하시까지 관리 역시 농가가 맡고 있는 실정이다. 계약보증금은 약정금액의 20%이상 50%미만에서 계약 즉시 지급하게 되어 있다. 계약을 위반할 시에는 계약금의 2배를 돌려받는데, 계약불이행의 사유는 계약재배로 생산한 농산물을 조합과 협의 없이 수매이행를 하지않는 경우와 계약재배 농산물을 조합 허락없이 제3자에게 판매한 경우, 계약의 권리를 조합동의나 허락없이 제3자에게 양도한 경우, 기타 농가의 귀책사유로 계약사항을 위반하여 계약재배 목적을 달성할 수 없다고 인정한 경우 등이며, 병충해로 인해 출하를 하지 못하는 경우도 일정의 위약으로 간주되어 이 경우는 계약보증금만 돌려 받고 있다. 부분적인 위약의 경우에는 위약

한 물량에 대한 계약보증금과 그에 준하는 위약금을 지불해야 한다.

○ 고랭지 배추의 계약보증금 비율 현황을 살펴보면, 1997년 주로 20～40% 사이에 하는 조합수가 대부분을 차지하고 있다. 계약보증금을 지불하는 이유로써는 첫째, 농가의 영농비를 지원하기 위한 것이며, 둘째 농가의 위약방지를 위한 것이다. 왜냐하면 농가의 경우 계약보증금을 받지 않고 계약을 이행하지 않을 경우 경제적인 손실을 입지 않는 반면, 계약보증금을 수령한 후에 계약을 이행하지 않으면, 위약금을 포함하여 지불하여야 하기 때문이다. 40% 이상의 계약보증금을 농가에 지불하는 조합도 상당수 있었으나, 1999년에는 대부분의 사업조합이 30%를 기준으로 채택하고 있다. 이럴 경우 농가는 가격의 폭등시 계약을 위약하고 밭떼기거래로 전환하는 문제점이 상당 부문 내재하고 있다.

표 3-24 계약보증금 비율

단위 :조합수

보증금비율	1997	1998	1999
10%	1	1	0
20%	7	4	3
30%	9	13	13
40%	3	3	3
50%이상	4	2	2

자료 : <표 3-20>과 같음.

○ 출하와 판매는 사업 조합 책임하에 이루어지고 있는 실정이다. 인부와 차량을 알선해 주고 수확작업을 농가에 맡기는 경우가 많으며, 판매처는 출하를 확인할 수 있는 농협계통기관(농협가락공판장, 농협유통 등), 법정(공영)도매시장, 직거래, 기타 대량수요처(일반김치공장, 농협김치공장, 유통회사) 등으로 하고 있다. 계약재배 물량의 판매현황을 살펴보면,

<표 3-25>와 같다.

표 3-25 계약재배 물량의 판매현황

단위 : 톤, %

출하경로	1996		1997		1998		1999	
	물 량	비 율	물 량	비 율	물 량	비 율	물 량	비 율
도매시장	6,829	38.0	6,424	33.5	7,856	31.1	10,455	33.3
계통출하	5,311	29.5	6,620	34.5	9,571	37.9	6,156	19.6
김치공장	258	1.4	1,540	8.0	1,621	6.4	2,088	6.7
직거래	1,752	9.7	1,556	8.1	1,109	4.4	6,494	20.7
유통업체	3,851	21.4	3,058	15.9	5,095	20.2	6,188	19.7
합 계	18,001	100	19,198	100	25,252	100	31,381	100

자료 : <표 3-20>과 같음.

○ 1996년에는 도매시장의 출하비중이 38.0%를 차지하고 있으며, 농협의 계통기관 출하도 29.5%에 해당하고, 직거래의 비율과 김치공장 출하비율은 극히 일부분을 차지하고 있는 실정이다. 계통출하기관인 가락공판장의 물량 4,094톤까지 포함하면, 법정도매시장으로 출하되는 물량은 약 10,923톤으로 전체 출하물량의 61%에 해당하고 있다. 시행초기의 계약재배 물량의 출하처는 극히 일부분으로 한정되는 등의 경직성을 나타내고 있어서 농가의 수취가격 향상에는 별로 도움이 되지 않았다. 1999년도의 경우 법정도매시장(가락공판장포함)으로 출하되는 물량은 전체 31,381톤의 41%에 해당하는 12,868톤에 불과하게 되었다. 아울러 김치공장, 직거래 등 새로운 판매처로의 판매는 전체 판매량의 27%에 해당하는 8,582톤까지 늘어났다. 다양한 판매처 확보를 통하여, 출하물량을 출하할 경우 농가의 수취가격은 상승한다. 포장출하는 1997년 이후 지속적으로 증가하고 있다. 1997년 계약재배 출하량의 17%에 해당하는 물량만 포장출하가 되었으나, 1999년 현재는 계약재배 출하량의 22%에 해당하며 판매액에서는 25%를 차지하고 있다. 포장출하 물량의 주 판매처는 계통출하와 직거래 등에 국한되어 있다는 단점도 있지만, 또한 상대적으로 가격이 저조하다는 문제점이

대두되고 있다. 포장출하 생산물은 농협의 계통기관으로 출하될 경우 가격이 높은 반면 법정도매시장으로 출하할 경우 농가에서는 포장출하로 인하여 얻게되는 수익이 없어지게 된다. 따라서 농가에서는 계통출하를 제외하고는 포장출하를 하는 경우가 거의 없다.

표 3-26 포장출하량 및 출하액

단위 : 톤, 천원

구 분	1997			1998			1999		
	계약(b)	전체(a)	(b/a)	계약(b)	전체(a)	(b/a)	계약(b)	전체(a)	(b/a)
출하량	3,256	19,198	17%	6,444	25,252	26%	6,754	31,381	22%
출하액	662,738	4,863,788	14%	2,445,595	7,536,714	32%	1,959,013	7,872,279	25%

자료 : <표 3-20>과 같음.

2.4.3. 농협김치공장 계약재배의 사례분석(J 농협을 중심으로)

(가) 계약재배 현황

○ J 농협은 3개읍 2개면을 관할하고 표고 300m에서 1,000m까지의 다양한 생산기반을 보유한 고랭지 배추 주산단지로서 6월 하순부터 10월 중순까지 고랭지 채소를 생산할 수 있는 전국 유일의 고랭지 채소 주산단지 농협으로 고랭지 채소 수급안정화사업 참여농협 중 전국에서 가장 많은 물량을 취급하고 있다. 채소수급안정화 사업에 따른 J 농협의 계약재배 현황을 살펴보면 <표 3-27>과 같다.

표 3-27 J 농협의 계약재배 현황

(단위 : 톤,호)

구 분	1996		1997		1998		1999		2000(6월30현재)	
	물 량	호 수	물 량	호 수	물 량	호 수	물 량	호 수	물 량	호 수
계약재배현황	10,224	131	11,250	97	21,402	288	23,616	317	21,360	n.a.

자료 : J 농협, 2000. 7.

1996년에는 계약재배물량은 10,224톤에 불과하였으나, 2000년(6월현재)에는 21,360톤의 계약재배 물량을 확보하고 있다. 2000년의 계획재배 물량 중 6,660톤의 물량은 농협김치공장에 납품계약을 체결하여 계약재배하고 있으며, 또한 4,796톤의 물량은 일반김치공장과 납품계약을 체결하였다. J 농협의 계약재배 물량 21,360톤 중 54%의 물량을 김치공장과 계약재배하고 있으며, 나머지 물량을 계통출하, 법정도매시장, 직거래, 기타시장으로 출하하고 있다.

○ J 농협에서 실시하고 있는 계약 재배를 통한 배추 판매형태별 가격을 살펴보면 <표 3-28>과 같다.

1997년도의 경우 7월에 김치공장에 계약재배한 농가가 5톤트럭 1대당 평균 1,300천원을 받았는데, 이는 법정도매시장의 가격이 2,225천원에는 상당히 미치지 못하는 부문이며, 7월 전체가격인 1,608천원에도 약 308천원이 부족하게 나타났다. 하지만 그 이후 8월과 9월에는 상당히 높은 가격을 받고 있다. 전체 평균과도 대략 20%의 금액을 더 받는 것으로 나타나고 있다. 98년도의 경우 대부분의 김치공장과의 계약재배 물량의 가격은 계통출하나 법정도매시장 또는 직거래보다도 높은 금액에 거래가 되고 있음을 보여주고 있다. 김치공장과의 계약을 통한 출하가 기타 다른 시장으로의 출하시 보다 안정적으로 생산자의 소득을 보장하고 있는 것으로 나타났다. J농협에서는 2000년도에는 전국의 농협김치공장과의 계약재배를 통하여 계약재배 농가에게 안정적인 판로확보와 소득의 보장을 실시하고 있다.

표 3-28 판매처별 판매가격 분석(J 농협)

(단위 : 5톤트럭, 천원)

년 월		계통출하		계통출하 (농협유통)		법정도매시장		직거래		김치공장		기타시장		전체 (J농협)	
		차량 대수	차당 가격	차량 대수	차당 가격	차량 대수	차당 가격	차량 대수	차당 가격	차량 대수	차당 가격	차량 대수	차당 가격	차량 대수	차당 가격
1997	7	2	1,500	0	0	0	0	2	1,300	2	1,300	15	1681	21	1,608
	8	37	1,917	0	0	15	1,476	30	1,972	24	2,216	46	1,884	152	1,921
	9	77	1,148	0	0	28	1,585	39	1,382	23	1,467	82	1,366	249	1,332
1998	7	17	932	0	0	70	1,144	25	1,397	5	2,901	91	1,376	208	1,291
	8	35	1,697	18	3,512	59	1,820	23	2,060	37	2,313	105	2,207	277	2,140
	9	4	4,350	35	3,017	4	2,225	11	2,771	2	4,170	5	4,035	61	3,131
1999	7	55	1,215	0	0	28	1,100	3	766	17	1,794	80	1,100	183	1,194
	8	20	2,049	23	2,188	41	1,766	39	1,966	40	1,731	57	2,040	220	1,933
	9	17	1,766	18	2,329	18	1,883	24	1,700	64	2,109	74	1,590	215	1,858

자료 : <표 3-20>과 같음.

(나) 농협 김치공장과 계약재배

○ 농협 김치공장과의 계약재배는 2000년에 처음으로 시행하고 있는데, 그 내용을 살펴보면 <표 3-29>와 같다. 농협 김치공장과의 계약재배는 물량은 전체계약재배 물량인 21,360톤의 31%에 해당하는 6,660톤으로써 특히 계약물량중 8월과 9월에 중점적으로 계약재배가 이루어지고 있다. 8월과 9월에 전체 계약물량 6,660톤 중 84%에 해당하는 5,574톤을 출하하기로 하였다. 이 시기는 배추의 가격변동폭이 상당히 큰 시기인 점을 감안할 때 출하에 있어서 안정적인 판로를 마련하기 위하여 실시한 결과이다.

○ 농협김치공장과의 계약재배에 있어서, 농가와 월별 계약 단가 현황은 <표 30>과 같다. 7월의 계약가격은 톤당 120천원으로, 5톤트럭 960만원에 계약이 이루어지고 있으며, 계약가격이 가장 높은 시기는 8월로써 5톤

트럭1대당 1,190천원에 계약이 체결되었다. 출하시 5톤 트럭당 물량을 살펴보면, 7월과 10월의 기준물량은 8톤이며, 8월과 9월에는 7톤이다. 김치공장이 지불하고 있는 가격은 7월분은 270～280원/kg이며, 이를 5톤트럭으로 계산하며, 2,160,000원이다. 또한 8월과 9월 물량은 2,310,000원이 되며, 10월 인도분에 대해서는 2,080,000원이다.

○ 김치공장의 지불가격과 농가수취가격과의 차이는 김치공장에서 J농협으로 지불한 가격에서 모든 제비용(운송비 등)을 제외한 금액이 J농협에 입금되며, 이 금액이 안정대 범위내에 있을 경우 농협자체의 수익으로 처리되며, 안정대 범위에 못 미칠 경우에는 분담배분 비율에 따라 농협과 농가가 회계처리하고 있다.

표 3-29 농협 김치공장의 배추 계약재배 현황

(단위 : 톤)

김 치	7월	8월			9월			10월	물량	비고
공장명	하순	상순	중순	하순	상순	중순	하순	상순	합계	
경기 북 파주농협	100	100	100	100	100	100			600 (82차)	1일 1/2차
경기연천 전곡농협	115	105	210	140	210	105	105		990 (140차)	1일 2차
경기화성 남양농협	80	112	112	124	98	70	98	56	750 (105차)	1일 2차
충남아산 선장농협	70	50	50	40	50	40	50	55	405 (55차)	1일 1차
충북충주 살미농협		126	112	140	115	126	126		745 (106차)	1일 2차
전북진안 부귀농협	80	140	160	150	80	70	70	50	800 (111차)	1일 2차
전남해남 화원농협	40	63	55	70	56	63	63		410 (58차)	1일 1차
전남순천 순천농협		60	60	60	50	50	50		330 (47차)	1일 1차
경남진해 웅천농협	120	105	105	105	105	105	105	120	870 (105차)	1일 1/2차
경북안동 풍산농협	120	70	105	105	105	70	105	80	760 (105차)	1일 1/2차
합 계	725 (90차)	931 (133차)	1,069 (153차)	1,034 (148차)	969 (138차)	799 (114차)	772 (110차)	361 (45차)	6,660 (931차)	1일 15차

자료 : 전국농협 김치공장 간담회의 자료. J 농협.

표 3-30 농협김치공장 계약재배의 월별 계약 단가

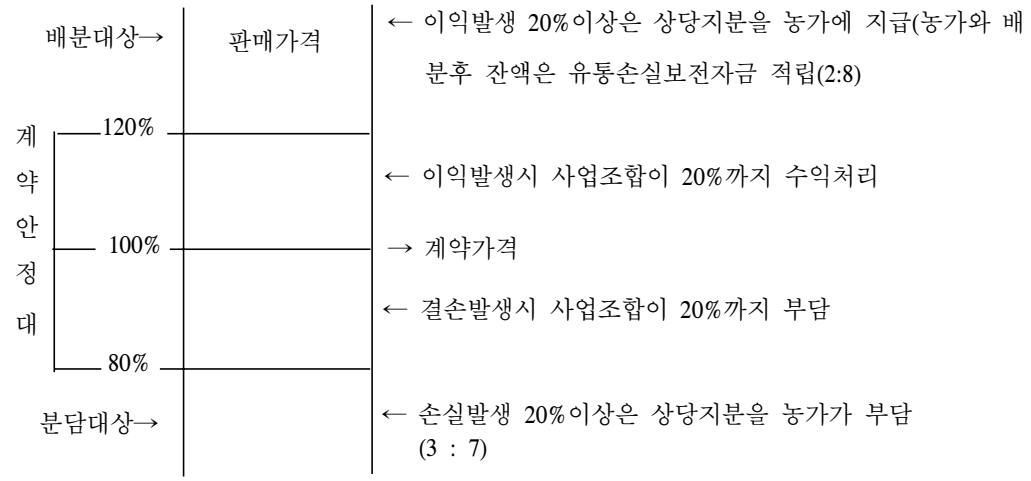
(단위 : 원)

구 분	7월	8월	9월	10월
톤당농가수취가격	120,000	170,000	150,000	120,000
5톤트럭1대당 농가수취가격	960,000	1,190,000	1,190,000	960,000
김치공장 지불가격	2,160,000	2,310,000	2,310,000	2,080,000

자료 : J 농협, 2000. 7.

○ 계약 재배시 이익 및 손실처리는 채소수급안정사업에 의하여 처리하고 있는데, 손실처리 방법은 <그림 3-10>과 같다.

<그림 3-10> J 농협 계약재배시 이익 및 손실처리



자료 : J 농협

예를 들어 계약금이 100만원일 경우 품대(출하분중 평균계약금액)가 120만원이면, 20만원은 J농협의 유통손실보전자금으로 처리되어지며, 또한 품대가 200만원인 경우 농협은 안정대 기금 20만원과 초과 금액인 80만원의 20%인 16만원등 총 36만원을 유통손실보전자금에 충당하게 된다. 반면 농민은 나머지 금액 64만원의 수익이 생기게 되며, 따라서 농민은 총 164만원의 수익을 올릴 수 있다. 반대로 품대가 80만원인 경우 조합은 결손발생금 20만원을 농민에게 주게되며, 판매가격이 50만원인 경우 안정대 기금 20만원과 과소금액인 30만원의 30%를 9만원을 합쳐서 29만원을 농민에게 지급하게 된다.

(다) 문제점

○ J 농협이 2000년 현재 시행하고 있는 농협김치공장과의 계약재배에는 문제점이 나타나고 있다. 계약서가 형식적으로 작성되고 있다는 것이다. 현재의 계약서는 고랭지 채소 사업소에서 계약재배에 사용되고 있

는 계약서 형식을 약간 수정하여 사용하고 있는 실정이다. 특히 농민들은 계약서 내용에 있어서 항목에 대한 절충 없이 계약단가에 대한 결정만으로 계약을 받아들이고 있는 상태이다. 계약시 계약물량의 품위는 상품을 기준으로 설정되어 있다. 상품의 경우 도매시장 가격 상품에 준하는 가격이 농가에게 보장되어야 하나, 현재의 계약단가는 그러한 실정에 미치지 못한다.

○ 계약물량이 급격한 하락 등으로 인하여 김치공장이 출하실익이 없을 경우에는 김치공장이 농가에게 출하중지를 지시하고 순판매가격 0원에 해당하는 갑 : 을 = 3 : 7으로 정산을 하게 되는데, 이 경우 7월 물량인 경우 농가의 계약재배 소득은 계약금액 720천원의 20%해당하는 144천원 이외의 금액인 576,000원의 70%에 해당하는 403,200원을 농가가 분담하고 나머지 금액인 316,800원이다. 이럴 경우 채소수급안정화 사업과 달리 추진중인 최저가격 보상제의 금액인 550,000원에도 해당하지 못하는 금액을 농가는 얻게 되는 불리한 점이 있다. 8월중에 시중가격의 하락으로 인하여 계약재배의 농가는 이러한 출하중지로 인하여 상당부분의 배추를 산지폐기하는 실정이다. 산지의 배추 가격의 폭락할 경우 김치공장에서 생산하는 배추의 시장소비가 줄어들게 되어 김치공장의 발주물량이 감소하게 된다. 따라서 농민은 과잉물량이 남게되어 소득이 감소하는 등의 문제가 발생하고 있다. 계약서에 명시된 검수 규격에 대한 정확한 의견 조율이 없었기 때문에 농협김치공장에서는 김치의 크기가 규격에 일정치 않다고 하여 반품을 요구하는 경우도 생기게 되었다. 따라서 검수 규격에 있어서 노지채소라는 특성을 염두에 둔 상품의 검수 규격이 정해져야 한다. 계약단가 조정의 항목에서는 산지가격이 계약가격보다 ±50% 이상될 경우 계약단가의 조정이 가능하다고 하였는데, ±50%는 범위가 상당히 크다는 것이 문제가 된다. 가격의 상승시에는 문

제가 없겠지만, 가격이 하락하여 20%이상 지속될 경우 농가는 지속적인 소득의 감소를 가져오게 될 뿐만 아니라 해당 사업조합에 있어서도 경영의 부실을 초래하는 계기가 된다. 농협김치공장의 사업 경직성이 문제점으로 대두되고 있다. 농협김치공장은 개별조합이 운영하고 있는 것이므로 조합의 사업 성공 여부는 경영에서 수익을 추구하는 면으로 추진된다. 또한 각 김치공장의 조합장은 임기 내에 사업의 성과를 과시하기 위하여 일방적인 요구를 하는 경우가 많다. 배추의 1차 가공에 있어서도 문제가 발생하고 있는데, 1차 가공을 신문지 포장으로 하는 것과 겉잎을 벗긴 것으로 할 것인가는 큰 문제인데, 생산자측은 1차가공을 신문지 포장으로 하길 원하는 반면, 김치공장은 겉잎을 벗긴 것을 원하고 있다. 그렇게 되면 생산자는 겉잎을 벗긴 것에 대하여 출하시간의 지연과 인건비가 추가로 들게 되어 부담이 된다.

2.4.4 밭떼기 거래와 농협계약재배와의 농가 수익 비교

(가) 밭떼기 농가의 실태분석

○ 밭떼기 농가에 농가 실태를 조사하기 위하여 농가에 대한 면접조사를 실시하였다. 조사 농가는 강원도 태백 지역에서 농업에 종사하는 3인으로 이들은 2000년도 생산물량을 전량 밭떼기 거래를 하고 있었다. 2000년도 밭떼기 거래 가격을 중심으로 조사하였다.

표 3-31 밭떼기 농가의 소득 분석

(단위 : 톤, 만원)

정식일	계약일	계약보증금 %(금액)	계약서유무	계약 물량	출하일	계약위반 물 량	5톤트럭당 농가소득	총소득
5.15	6.15	40%(400)	무	75	7.20	0	83	1,000
5.20	7. 5	30%(2,000)	〃	150	7.20	0	200	5,000
5.20	7.10	20%(300)	〃	50	7.25	0	187	1,500
6.10	7.20	30%(1,500)	〃	250	8.10	0	95	4,000
6.10	7.20	30%(300)	〃	100	8.10	0	63	1,000
6.15	8. 5	30%(500)	〃	80	8.20	0	130	1,700
6.20	7.20	30%(300)	〃	50	8.25	0	125	1,000
7. 3	8.30	30%(1,200)	〃	120	9. 5	0	200	4,000
7.10	9. 8	30%(2,000)	〃	150	9.10	0	280	7,000
7.30	8.20	20%(200)	〃	50	10.10	0	125	1,000

자료 : 면접조사

밭떼기 거래시 계약시기를 살펴보면, 대부분이 정식후 1달 이후부터 실시하여, 출하 15일전까지 실시하고 있다. 가격이 폭등한 9월초순의 물량에 대해서는 출하 1주일 전부터 계약이 이루어지고 있는 실정이다. 계약에 있어서 계약서는 대부분 사용하고 있지 않으며, 계약보증금은 전체 금액의 20%~40% 범위내에서 정해지고 있는 것으로 나타났다. 계약위반의 물량은 전부 없는 것으로 나타났다. 특히 가격폭락시 상인에 의한 계약 파기가 나타나는데, 2000년에는 조사자중에는 한건도 없는 것으로 조사되었다. 밭떼기 거래는 작황 및 가격변동에 따른 위험으로부터 생산자를 보호하는 일종의 보험역할을 수행하며, 수확 및 출하처 선택에 어려움을 겪는 소규모 농가들에게는 편의성 제공과 함께 판로확보의 어려움을 덜어주는 역할을 한다. 밭떼기 거래는 거래에 있어서 안정성이 없다는 것이다. 즉, 계약불이행이 많다는 것이다. 가격 폭등시에는 이러한 경우가 별로 없지만, 가격폭락시 수집상이 농작물 인수를 기피하거나 감액을 요구하는 경우가 대부분이다. 따라서 농가는 새로운 판로를 찾을 수도 없이 손실을 입게 되는 경우도 있다. 가격이 높을 경우에는 농협계약재배물량까지 획득하려고 하지만, 가격이 하락할 경우는 계약금의 비중을 낮추고, 계약률의 파기도 많아져 생산

농가에서는 안정적인 재생산이 어렵게 된다. 최근 3년간 계약불이행을 경험한 비율은 고랭지배추 농가가 42%로 나타났다.

(나) 밭떼기 거래의 문제점 사례

① 사례 1

건　　명 : 매매대금 반환

소송이유 : 배추도매 상인인 원고는 배추 중계인으로 토지소유자가 재배하고 피고에게 매도한 배추 5톤 트럭 약 25대분을 피고에게 122백만원에 매수하고, 대금을 모두 지불하였으나, 원고는 배추 상차작업을 하던 중 토지 소유자가 피고에게 배추 잔금 12백만원을 지급하지 않아 상차작업을 하지 못하게 되었다. 원고는 피고에게 항의하여 배추 7대분을 출하하였으나, 나머지 배추는 토지소유자가 작업을 하지 못하게 하여 출하하지 못하였다. 피고는 원고와의 매매계약에 따라 배추를 출하 할 수 있도록 해야 하는 책임이 있으나, 이를 이행하지 않아 원고가 매수한 배추는 출하시기를 놓쳐 상품의 가치를 상실하여 원고는 피고에게 계약해제를 통고하고 대금 반환을 요구하였으나 피고는 응하지 않았다. 따라서 원고는 122백만원중 7대분 출하금액인 30백만원을 공제한 92백만원을 받고져 소송을 하였다.

판결내용 : 피고는 원고에게 52백만원을 지급하고, 나머지 청구는 포기한다. 위의 소송사건은 밭떼기 거래시 전매를 통하여 계약이 성사되지 않을 경우를 나타내고 있다. 밭떼기 거래시 생산자와 배추 중계인은 구두계약에 의하여 판매를 하게 되며, 배추 중계인은 도매상인과 계약서를 통하여 거래를 형성한다. 하지만, 이 계약에서 배추의 가격이 상승할 경우 전매를 통하여 상당한

이익을 중계인에게 돌아가기 때문에 생산자는 상당한 손해를 보게되는 경우이다. 즉, 중계인은 전매를 통하여 상당한 이익을 추구하는 경우이다. 이렇듯 밭떼기거래는 중간 상인의 개입을 통한 전매가 이루어 지는 경우가 상당히 빈번하기 때문에 생산자의 수취가격과 상인의 수취가격에는 상당한 차이를 보이는 경우가 많다.

② 사례 2

건　　명 : 계약금 반환 청구

소송이유 : 원고는 피고 소유 배추(약 5톤 트럭 25대분)에 대하여 매매대금 55백만원으로 출하시까지 피고가 관리를 하여 준다는 매매계약을 구두로 체결하고 계약금 18백만원을 지불하였다. 하지만 피고는 이러한 포전관리를 소홀히 하여 배추의 상품성이 떨어져 원고는 피고에게 계약파기와 계약금 반환을 요구하였다. 하지만 피고는 이러한 요청을 여러 차례 응하지 않기에 원고는 위의 소송을 청구하게 된다.

판결내용 : 원고는 피고의 관리, 재배의무 불이행으로 적법하게 계약이 해제된 것이고, 따라서 피고는 원상회복의무의 일환으로 원고에게 계약금을 반환하여야 한다. 하지만, 계약에 의하면 배추 출하시까지 피고가 배추를 계속해서 관리, 재배하여 주기로 하였음바, 계약시부터 원고가 계약파기를 선언한 기간까지 위의 의무를 해태하였는지에 대해서는 이에 부합하는 증거와 증언에 대해서는 선뜻 믿기 어렵다. 따라서 이 사건 계약이 피고의 채무불이행으로 적법하게 해제되었음을 전제로 하여 원고의 사건 청구는 기각하기로 한다.

위의 사건은 밭떼기 거래시 포전관리의 소홀에 대한 소송으로써, 이 경우

생산자는 포전을 관리함에 있어 최선을 다하더라도 병충해등이 들 경우 중간 상인은 상당한 경제적 피해를 감수해야 한다. 고랭지 배추의 경우 전체 생산량의 1/3에 해당하는 물량이 병충해 등으로 생산물로써의 가치를 잃게 되는데, 이 경우 계약재배를 통해서 실시된다면, 상인에게는 이러한 경제적 손실이 없을 뿐만 아니라, 농가도 경영비 수준의 수익을 올릴 수 있는 것이다.

③ 사례 3

건　　명 : 배추대금청구

소송이유 : 원고는 피고와 원고가 재배하고 있는 배추중 트럭 100대분에 대하여 트럭 1대당 140만원으로 계약금 4천만원, 중도금 5천만원, 잔금 5천만을을 지급하기로 매매계약을 체결하였다. 원고는 피고에게 21대분의 배추를 공급하였다. 하지만, 그후 배추가격이 폭락하자 피고는 배추의 품질을 문제삼고, 가격을 낮추어 달라고 요구하였으나, 원고가 이를 거부하자 한동안 출하를 요구하지 않다가 수량과 기일을 지정하지 않은 채 출하를 요구해 왔다. 하지만 원고의 배추출하에는 피고의 협력이 필요하며, 피고의 협력거절로 인하여 배추출하는 수령지체에 빠졌다. 그 후 피고는 원고에게 내용증명을 보내와 추석 다음날 계약대로 2～3대 분량의 배추를 보내라고 무리한 요구를 하였고, 원고는 이러한 요구에 출하하였으나, 수령을 거절당하였다. 따라서 피고의 계약 불이행으로 인하여 원고가 입은 손해인 배추대금 중 남은 부분 및 지연손해금을 지급할 책임이 있다고 하여 그 지급을 요구하였다.

반　　소 : 반소원고는 반소피고의 불규칙한 배추공급 및 중단으로 부족한 물량을 타 구입처에서 구입하여 반소피고와 계약한 배추가격 이상을 지불하였다. 또한 반소피고는 상품이 떨어지는 배추를

공급하면서, 공급시기와 공급량도 계약과 달라 반소원고는 생산에 차질을 빚어 많은 손해를 입었다. 따라서 반소피고는 반소원고와의 배추매매계약시 반소피고의 게약 불이행으로 위계약이 해제되는 경우 계약금의 2배를 위약금으로 지불하기로 약정하였으므로 반소원고가 지불한 계약금의 2배인 8천만원과 반소원고가 지불한 중도금 1천만원을 피고에게 지불하여야 할 것이다. 하지만 반소피고가 반소원고에게 21대분의 배추를 공급하였으므로, 그 배추대금 2,940만원을 공제한 금 6,060만원을 지급받고져 반소를 제기하였다.

판결내용

주　　문 : 원고는 피고에게 금 3,460만원 및 이에 대한 이자를 지급하며, 원고의 본소청구 및 피고의 나머지 반소청구를 각 기각한다.

본소청구에 대한 판단 : 원고는 배추공급의무를 제대로 이행하지 아니하였고, 이에 피고가 원고에게 수회 의무이행을 최고한 뒤 위 계약을 적법히 해제하였다고 할 것이므로, 이 사건 계약이 유효함을 전제로 피고에 대하여 위 계약상의 배추대금 중 미지급금 10천만원의 지급을 구하는 원고의 본소청구는 이유없다 할 것이다.

반소청구에 대한 판단 : 위 사건은 원고의 배추공급의무위반에 기한 피고의 적법한 해제통지로 인하여 해제되었다 할 것이므로, 원고는 위 계약에 기하여 피고로부터 지급받은 계약금과 중도금 일부 합계 금 5천만원을 반환할 의무가 있다. 이 사건 계약시 당사자들은 계약을 위반하는 측이 계약금 상당의 위약금을 배상하도록 약정하였고, 이는 손해배상의 예정이라 할 것이므로 원칙적으로 원고는 피고에게 계약금 상당액인 4천만원을 배상할 책임이 있다. 다만, 당사자 사이의 손해배상 예정액이 부당히 과다한 경우 법원은 이를 적당히 감액할 수 있는 것인바, 감액의 결

과 원고가 배상할 손해배상 예정액은 총 대금의 10% 상당인 14백만원으로 정함이 적당하다. 따라서 원고는 피고에게 64백만원에서 피고가 스스로 공제를 주장하는 배추대금 2,940만원을 공제한 금액 3,460만원을 지급할 의무가 있다.

위의 소송은 계약자간의 소송과 반송이 거듭되는 사건으로써 생산자가 물량에 대한 적절한 출하를 하지 못함으로 인하여 밭떼기 거래를 한 출하처에서 어려움을 겪고 있는 것이다. 이 경우 출하처는 개인을 통할 때에는 상품을 적절히 공급받을 수 없지만, 농협계약재배를 통하여 물품을 조달할 경우에는 위와 같은 사건은 발생하지 않을 것이다.

(다) 밭떼기 거래와 계약재배 간의 농가소득 비교

○ 밭떼기 거래와 계약재배간의 농가소득을 비교하면 <표 3-32>와 같다. 밭떼기 농가의 농가소득은 농협김치공장 계약재배와 일반계약재배와의 소득에 있어서 상당한 차이를 보이고 있는 실정이다. 예를 들어 계약재배 배추가 가락시장에서 상품으로 거래되었다고 가정하더라도 2000년도의 계약재배 배추 금액은 밭떼기 농가의 소득에 미치지 못한다. 농협김치공장의 계약재배 물량이 밭떼기 거래로 같은 날에 출하하였다고 가정할 때에는 농협김치공장을 통해서 출하할 때의 소득보다 밭떼기의 소득이 2배정도 많은 것으로 계산되어진다.

표 3-32 밭떼기 거래와 계약재배간의 농가소득 비교

(단위 : 원/kg)

구 분 \ 출하월일	7월20일	7월25일	8월10일	8월20일	8월25일	9월5일	9월10일	10월10일
밭떼기 농가[1]	130	300	100	212	200	330	460	200
농협김치공장 계약재배농가[2]	120	120	170	170	170	150	150	120
농협계약재배 (홍천내면농협)[3]	113	-	125	55	100	125	-	-
농협계약재배 (5톤트럭상품)[4]	131	170	132	125	125	245	315	

주 : 1) 위의 가격은 현지에서 거래된 가격임.
2) 농협김치공장의 계약재배시 계약단가의 조정은 일어나지 않았음.
3) 내면농협에서 실시하고 있는 계약재배사업은 배추의 품질에 있어서 중급품과 하급품이 주류를 이루고 있기 때문에 위의 표에서 제시된 계약가격을 토대로 하여 밭떼기 재배시의 가격 비교는 어려운 실정임.
4) 도매시장에서 거래되는 상품을 기준으로 하여 추정한 설정한 가격임.
(제비용은 고랭지배추 계약재배의 평균제비용을 기초로 하였으며, 계약단가는 내면농협의 단가를 사용하였으며, ±20%이상에 대한 농가 : 조합의 배분 비율은 8 : 2로 설정함)

2.4.5. 계약재배의 평가

(가) 농가소득 제고

○ 고랭지 배추의 계약재배 사업의 우선 판매가격의 예측을 통한 농가소득의 안정화에 그 기초를 두고 있다. 하지만 이러한 계약가격을 완전히 보장하여주는 것이 아니라 가격 안정대(계약가격의 ±20%) 범위 내에서만 소득이 보장되고 있는 실정이다. 이로 인한 가격 불안의 요소는 지속적으로 내재하고 있는 실정이다. 고랭지 배추의 경우 연도별 가격의 진폭이 200%를 상회하고 있다. 하지만 안정대 범위는 20%에 지나지 않기 때문에 가격폭락시 사업조합의 계약재배물량의 판매대금은 계약가격의 80% 이하로 떨어지는 경우가 상당히 많다. 더욱 심한 것은 판매가격이 출하·판매 제비용에 미치지 못하는 경우도 상당부문 발생하는 것이다.

이 경우 조합의 경우 발생한 손실은 현재까지의 지원자금과 운용수익으로 어느 정도의 보충은 가능하겠지만 농가의 경우 그 손실에 대해서는 전적으로 부담을 지게되어 있어 밭떼기 거래를 실시한 농가보다 소득의 불이익을 당하게 된다. 밭떼기 거래는 수확량에 근거를 두고 거래를 하게 된다. 거래 이후의 가격이나 수확량에 대해서는 생산자의 책임이 없는 반면 계약재배의 경우는 출하시기의 물량을 그 근거로 하기 때문에 농가 입장에서는 출하시까지 가격이나 작황변동에 따른 위험을 감수해야 하는 부담을 안게 된다. 이 경우 계약재배사업이 참여농가의 소득안정화를 도모한다는 취지에서 벗어나 밭떼기 거래를 한 농가보다 소득의 감소를 가져오게 된다. 계약가격으로 비교를 한다면 계약가격이 밭떼기 거래보다 높은 가격을 보이더라도 기후 및 병충해로 인하여 단위 면적당 작황이 감소할 경우 밭떼기 거래보다 더 적은 수익을 얻게 된다. 고랭지 배추의 계약재배 물량 중에서도 병충해 등으로 인하여 출하를 하지 못하는 출하량이 1999년에는 91,913톤의 33%에 해당하는 33,171톤이 이르고 있다. 농가의 입장에서는 작황위험을 무릅쓰고 계약거래를 하기보다는 밭떼기 거래를 선호하는 이유이다. 계약재배가 이러한 농가소득의 감소만 가져다주는 것은 아니다. 밭떼기 거래시에는 공급과잉으로 인하여 계약을 파기한 경우, 농가의 소득이 없는 반면, 계약재배의 경우, 최저가격보장제도를 실시하고 있는데, 최저가격보장은 1998년 10월부터 시행중에 있는데 해당품목의 재배농가가 농협 등과 계약재배를 실시하고 출하조절에 따를 경우 평상시에는 계약체결 내용에 따라 계약가격을 보장받고, 가격이 폭락할 경우에는 정부 또는 농협이 예시한 가격으로 수매를 실시, 최저가격을 보장해 주는 제도이다. 최저가격제도는 1단계로 농협이 자체 수매를 실시하는데, 이러한 수매 요건은 소비지 및 산지 가격이 경영비 이하로 3일이상 연속하여 하락할 경우이고, 1단계 수매에도 가격이 회복되지 않을 경우 2단계로 정부 수매가 이루어지게 된

다. 배추의 경우 저장성이 없기 때문에 최저가격은 1999년의 경우 경영비 수준인 100원/kg으로 결정되었으며, 2000년에는 10%가 인상된 110원/kg(55만원/5톤트럭)으로 예시되어 있다. 최저가격 보장은 시장출하시 실익이 없는 물량을 대상으로 실시한다. 정부의 최저가격보상제도는 산지농협의 1차 폐기시의 물량과 그 뒤를 잇는 정부의 정책이 곧바로 진행되지 않는 점에서 문제가 있다. 공급물량 과잉으로 인하여 산지폐기에 들어갈 경우, 사업조합의 산지폐기와 동시에 정부의 산지폐기가 이어지므로 물량에 대한 적절한 수급조절이 이루어져야 한다.

(나) 농가의 의식제고

○ 고랭지 배추의 계약재배사업에 있어서 크게 나타나고 있는 문제점은 조합원의 의식이다. 강원도 지역의 계약재배는 1995년 이후 지속적으로 증가를 보여왔다. 하지만 계약재배 물량의 증가가 사업의 성공을 의미하고 있는 것은 아니다. 계약재배 물량이 증가한 반면, 그에 따르는 출하물량이 증가하고 있지 않다는 것을 들 수 있다. 1995년에는 출하물량(여기서는 산지폐기를 포함시킴)이 9,358톤에 불과하여 전체 계약재배 물량의 39.9%에 그치고 있다. 산지 가격이 비교적 낮았던 1996년에는 출하물량이 32,622톤으로 전체 계약물량의 76%에 해당하고 있다. 하지만 이러한 변화는 1998년에도 계속되어 고랭지 배추의 가격이 가장 높았던 1998년에는 전체 계약물량의 43.3%에 해당하는 39,360톤 밖에 되지 않는다. 산지가격이 높을 때 계약물량이 줄어드는 이유는 농가위약이다. 고랭지 배추의 가격이 높았던 1995년과 1998년의 농가위약률은 전체 계약재배물량의 20%가 넘는 수치인 반면, 산지 가격이 낮을 때인 1996년에는 위약률이 3%에 그치고 있다. 특히 사업조합에서는 계약금 및 중도금의 상향조정, 산지가격 폭등시 계약가격조정 등의 농가위약 방지를 위한 노력을 기울였으나, 가격 폭등시 이러한 유인책도 무위로 돌아가고

있는 실정이다. 가격의 급격한 변동은 향후 채소수급안정사업의 추진에 있어 상당한 영향을 주고 있는데, 출하시기 가격이 계약가격보다 높은 경우 밭떼기 농가보다 많은 수익을 올릴 수 있지만, 반대일 경우에는 계약재배 농가의 기대를 미치지 못하며, 후년도 계약재배 참여율에 큰 영향을 미치게 된다. 산지의 가격이 높더라도 농민들에게 농협과의 계약재배에서 계약에서 위약에 대한 확실한 불이익이 주어지는 행정사항이 뒤를 따라야 할 것이다.

(다) 거래의 안정성

○ 고랭지 배추의 생산농가는 직접 출하처로 출하하는 실적은 극히 일부이다. 생산자단체나 농협등이 판매를 대행하지 못했던 1995년 이전에는 대부분의 판매는 수집상에 의한 판매로 이루어졌다. 이 경우에 농가는 수집상과의 판매 이외의 방안이 없었기 때문에 수집상과의 거래에 있어서 불리한 위치에 있었다. 계약재배의 실시 후 농가는 시장에 대한 교섭력을 갖기 시작하였다. 한편 가격의 형성에서도 계약거래가 밭떼기거래시보다 앞서서 가격을 형성하기 때문에 계약금액은 상인과의 밭떼기 거래시 하한가격의 역할을 함으로써 참여농가는 물론 비참여 농가에게도 산지가격 지지의 효과를 주고 있다. 수집상과의 밭떼기 거래시 계약이행의 여부는 가격의 등락시 상당히 다른 양상을 나타내는데, 계약불이행은 가격폭락시 수집상이 배추의 인수를 기피하거나 감액을 요구하는 경우가 대부분이다. 농협중앙회 자료에 의하면 최근 3년간 계약불이행을 경험한 농가의 비율은 42%에 해당하는 높은 수치를 나타냈다. 소농의 경우에는 수집상과의 교섭에 있어서 상당한 불리한 측면을 갖고 있기 때문에 계약재배가 안정적인 판매처로써의 대안으로 자리잡고 있는 실정이다. 계약재배는 도매시장의 가격이 낮을 경우 수집상의 활동이 비교적 저조한 시기에 농가의 판매에 도움을 준다는 것에서 농가의 배추

거래에 있어 안정적인 출하를 가능케하고 있는 것으로 나타났다.

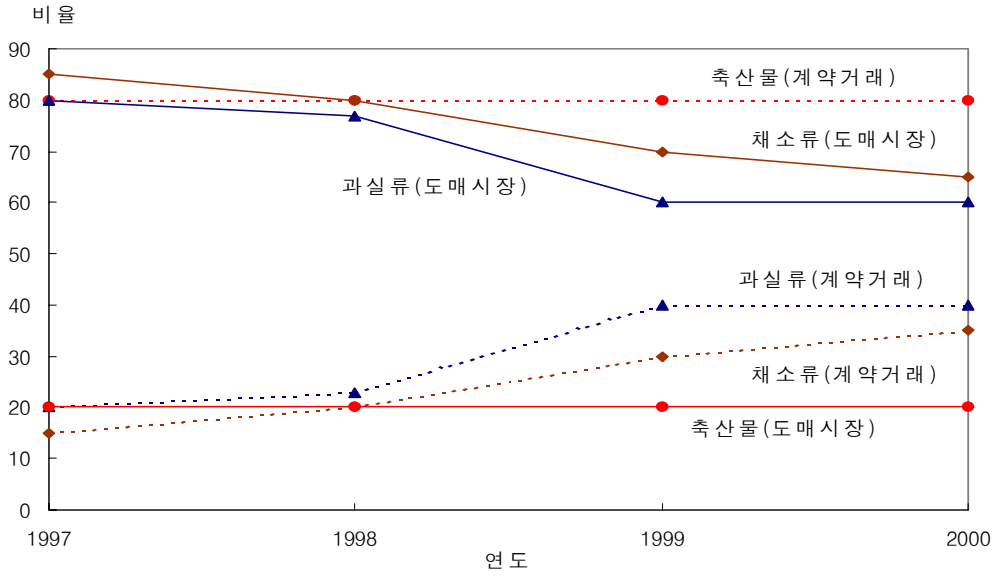
(라) 사업조합 기능

○ 계약재배는 실시하는 사업조합이 상당한 위험부담을 안고 있는 실정이다. 수집상이 배추의 품질에 대한 경험과 전문성을 토대로 상당한 시장의 특성을 파악하고, 자신의 이익과 직결된다는 점에서 계약 이전부터 상당한 노력을 기울임과 동시에 정보를 수집하여 보다 높은 가격을 받으려고 노력하고 있다. 하지만 사업조합은 아직 판매사업의 인력 부족할 뿐만 아니라 전문성이 뒤지고 있는 실정이다. 정책사업이라는 한계로 인하여 수집상과의 판매처에 있어서도 상대적으로 불리 있다고 할 수 있다. 계약재배에 있어서 조건의 까다로움도 생산자들이 느끼고 있는 불편한 부분이다. 수확기 노동력이나 출하차량을 조달해주고 있지만, 수확·출하 작업의 대부분을 농가에 위임하고 있어 농가는 수집상에게 판매하는 것보다 편리성을 느끼고 있지 못하고 있는 것이다. 계약재배는 1995년 이후 해마다 산지 폐기를 통하여 출하물량을 자체적으로 조절하였으나, 취급물량이 상대적으로 가격의 회복에는 영향을 미치고 있지 못하고 있다. 사업조합의 손익 문제로 인하여 자체 산지폐기 물량에 한계가 있으며, 또한 폐기 대상 물량을 선정하는 데에도 상당한 어려움을 나타냈다. 계약재배농가에 대해서는 수확시까지 온전히 자란 배추에 대해서는 최소한의 보장을 해 줌으로써 농가의 소득에는 어느 정도 보장을 해주고 있는 실정이다. 배추의 가격변동의 불안정은 생산량의 변동으로 인해서 나타나고 있는 것이 대부분인데, 이러한 채소가격안정화 사업은 생산량 조절에는 어떠한 기능도 갖지 못하고 있는 실정이다.

2.5. 농가(생산자조직)과 유통업체간 계약거래

○ 1990년대 중반 이후 유통시장의 완전개방화에 따라 체인화된 국내외의 다양한 유통업체를 중심으로 계약에 의한 직거래가 증가하고 있으며 향후 그 비중은 더욱 증가할 것으로 전망된다. 주요 유통업체 농산물 구매담당자를 대상으로 한 설문조사 결과 2000년도에 과실류 계약거래 비중은 25%, 채소류 20%, 축산물은 15% 내외 수준으로 나타났다. H유통업체의 농산물 구매는 도매시장 의존도가 줄어드는 반면 계약을 통한 산지직거래 비중이 상대적으로 늘어나고 있으며 향후 그 비중을 더욱 확대할 것으로 보인다. 축산물 계약거래 비중이 높은 것은 브랜드화 영향이다.

그림 3-11 H유통업체의 구매 방식별 비중(1997~2000)



○ 계약방법은 처음 거래를 하는 경우 문서계약으로 이루어지며, 그 다음부터는 대부분 서면계약 대신 구두계약 형태를 취하고 있다. 문서계약은 일반적으로 “직매입 거래 약정서”라는 계약서를 이용한다.

○ 계약서의 주요 내용은 계약기간, 계약의 체결, 검품 및 상품의 인도, 공급기일, 송장수정, 교환 및 반품, 대금지급, 인허가 및 품질관리, 장려금 및 상품가격 D/C, 품목조정, 공급가격의 조정, 금지사항, 손해배상, 계약해지, 존속기간 등이나 유통업체별로 다양한 양식을 사용한다. 농가의 계약내용에 대해 인식도가 매우 낮은 상태이다.

○ 가격결정시 농가는 대체로 도매시장가격을 기준가격으로 희망, 유통업체의 경우 생산비나 소비자 판매가격을 우선적으로 고려하여 결정한다. 가격결정은 계약당시에 특정한 고정가격 결정, 출하 15～20일전 상호합의가격 결정방식, 시중가격과 연동방식 등이 있으며, 대부분 시중가격의 변동과 연동하고 생산비 수준을 보장한다. 대체로 계약가격은 단일가격으로 고정되어 있으나 시장가격이 일정 수준 이상으로 변동시 즉, 시장가격이 큰 폭으로 상승하여 공급자가 계약을 이행함으로써 손해를 볼 경우 쌍방이 변동폭의 50%씩 서로 부담하는 등 다양한 방식이 적용된다.

○ 생산농가는 가격 및 판매의 안정화 때문에 계약거래를 선호하며 유통업체는 계약을 통해 균질한 품질의 농산물 구매가 용이하기 때문에 계약거래를 선호하는 것으로 조사되었다. 계약당사자들은 현재의 계약방식에 대해 만족도가 비교적 높지만 농가는 계약가격에 대해 다소 불만을 나타내고 있다.

제 4 장

품목별 조사농가의 계약실태와 문제점

1. 축산물

1.1. 생산 및 유통계약 현황

○ 축산부문의 생산 및 유통계약은 통합 또는 계열화(Integration)가 진행됨에 따라 농가와 농가간, 농가와 계열화주체간 계약으로 발전되었다. 축종별로는 육계, 산란계, 양돈, 낙농, 육우의 순서로 통합과 계열화가 진행되면서 생산 및 유통계약이 증가하고 있다.

○ 연구 대상 축종으로는 한우와 육계를 대상으로 하고, 계약형태별로는 육계의 생산계약과 한우의 유통계약을 분석하였다.

○ 육계부문은 1960년부터 전형적인 수직 통합방식을 도입하기 시작한 이래 최근에는 완전통합의 수준에까지 이르렀고, 10여개의 부분통합 주체는 완전통합을 지향하고 있으며, 현재 계열화 생산체계의 육계시장 점

유율은 70% 이상을 나타내고 있다.

○ 한우부문은 소규모 한우사육을 기초로 한 협업, 영농조합, 협동조합 등 여러 유형의 통합이 전개되고 있으며, 이들은 고급육을 생산하고 자체 상표를 개발하여 직접 판매하고 있다. 최근에는 축산물종합처리장(LPC)을 중심으로 한 수직통합이 추진되고 있다.

1.1.1. 육계 생산계약 현황

○ 육계의 생산계약은 계열화업체에 의해 농가와 계약 사육되고 있으며, 계열화가 시작된 1980년 중반부터 주로 도계장이나 부화장을 경영하고 있던 중소기업에 의해 주도되었다.

○ 현재 계열화업체는 규모에 따라 종계 생산에서부터 부화, 사료, 도계, 가공, 유통, 외식산업에까지 다양한 기능을 가지고 있다. 육계산업의 계열화업체(계육협회 등록)에 참여농가수는 업체당 60호～600호이고, 사육규모는 45만수～7,000만수 정도이다. 업체의 대부분은 도계시설을 갖고 있으며, 처리능력은 1일 3만수～28만수 정도이다.

○ 2000년 9월 전국 육계 사육농가 142호를 전화조사하여 계약 실태를 파악하였다. 국립농산물품질관리원의 2000년 6월1일자 가축통계에 의하여 지역별 조사 농가수는 사육수수와 비례하여 조사하였다. 경기, 전북, 전남, 충남 순으로 사육두수가 많았으며, 지역별 사육두수에 근접하게 농가수를 조사되었다.

○ 생산계약을 하고 있는 농가는 전체 142농가의 72%인 102농가가 계약사육을 하고 있으며, 규모별로도 계약농가와 비계약농가의 비율이 67~71%

로 고르게 계약생산을 하고 있는 것으로 나타났다. 3만수이상의 규모가 큰 육계농가의 계약 비율이 3만수 미만보다 다소 높게 나타났다.

표 4-1 조사농가의 지역 분포

지 역	조사농가수	사육수수(2000. 6월1일 현재)
경 기	28 (20%)	13,960 천수 (23.3%)
강 원	3 (2%)	2,177 (3.6%)
충 북	12 (8%)	5,167 (8.6%)
충 남	21 (15%)	9,124 (15.2%)
전 북	31 (22%)	12,902 (21.5%)
전 남	25 (18%)	9,528 (15.9%)
경 북	6 (4%)	4,106 (6.9%)
경 남	16 (11%)	2,625 (4.4%)
총 응 답 수	142 (100%)	59,589 (99.5%)

주: 제주도 제외 (사육수수 320천수 (총사육수수의 0.5%)).
자료: 국립농산물품질관리원.

표 4-2 계약생산 농가 비율

구 분	계약농가	비계약농가	응 답 수
2만수 미만	9 (67%)	3 (33%)	12 (9%)
2만 - 3만	18 (67%)	6 (33%)	24 (17%)
3만 - 5만	40 (71%)	16 (29%)	56 (39%)
5만수 이상	35 (70%)	15 (30%)	50 (35%)
총 응 답 수	102 (72%)	40 (28%)	142(100%)

○ 응답농가 중 계약생산을 하고 있는 경우에는 주로 계열화회사(인티)와의 계약이 53%를 차지하고 있고, 유사계열화회사와도 26%가 계약하고 있는 것으로 조사되었다. 중소상인과의 계약, 농·축협과의 계약은 계열화회사보다 낮아 주로 계열화회사와 계약을 하고 있는 것으로 나타났다.

○ 조사농가는 현재의 계열화회사나 계약주체와 약 3.6년간 계약을 지속하고 있고, 가장 오래된 농가는 15년간 한 회사와 계약을 유지하고 있는 것으로 조사되었다.

표 4-3 계약 주체별 비율

구 분	응 답 수
계열화회사(인티회사)	53 (53%)
유사계열화(유사인티)	26 (26%)
농 · 축 협	6 (6%)
중 소 상 인	13 (13%)
기 타	2 (2%)
총 응 답 수	100 (100%)

○ 육계농가가 계약생산에 참여하는 가장 큰 이유는 가격안정으로 소득이 안정되기 때문이라는 응답이 70%로 가장 높으며, 다음이 출하시 판매처의 선택이 불필요하기 때문인 것으로 16%를 차지하고 있다. 또한 농가의 11%는 계열화업체가 병아리, 사료, 연료비 등 자재를 공급함으로써 생산자금이 불필요하기 때문인 것으로 나타났다.

표 4-4 계약생산 참여 동기

구 분	응 답 수
가격 안정으로 소득안정	69 (70%)
병아리, 사료, 자재공급으로 생산자금 불필요	11 (11%)
출하시 판매처 선택 불필요	16 (16%)
사양관리 지도	1 (1%)
기 타	2 (2%)
총 응 답 수	99 (100%)

1.1.2. 한우 유통계약 현황

○ 전국 주요 한우 사육지역의 443농가를 대상으로 비육우의 유통계약 실태를 파악한 결과 비육우를 브랜드 참여하거나, 대형유통업체와 유통계약에 의해 판매하는 비중이 7%에 그치고 있어 한우농가의 유통 및 생산 계약 참여율은 육계농가의 생산계약에 비해 매우 낮다.

○ 중간상인에게 문전출하하는 농가가 40%를 차지하고 있고, 축협계통출하가 19%, 가축시장으로 출하하는 농가가 22%를 차지하고 있다.

표 4-5 한우농가 비육우 출하처 조사 현황

구 분	농가수	비율(%)
문전거래로(중간상인)	175	40
축협 계통출하	85	19
가축시장으로	97	22
직접 도축장으로	55	12
브랜드 참여농가로 계약 판매	22	5
대형유통업체와 계약에 의해	9	2
계	443	100

○ 유통 및 생산계약을 하는 한우농가중 유통(판매)만 계약에 의해서 하는 농가가 37%이고 브랜드나 유통업체의 생산조건에 의해 계약사육 후 판매하는 경우가 63%를 차지하고 있다. 계약출하두수는 농가 전체 출하두수의 평균 85%를 계약 판매하고 있다.

○ 한우농가들이 유통계약이나 생산계약을 하는 동기는 가격이 높고 인센티

브를 지급받기 때문이 53%로 가장 높고, 출하시 판매처 선택이 불필요해서 하는 농가가 18%, 사양관리 지도를 해주어서가 8%를 차지하고 있다.

표 4-6 한우 계약사육 동기

구 분	농가수	비율(%)
가격이 높고 인센티브를 더 주어서	21	53
출하시 판매처 선택이 불필요해서	7	18
사양관리 지도를 해 주어서	3	8
기타	9	23
계	40	102

1.2. 육계의 계약 형태 및 계약 이행방법

1.2.1. 계약의 형태

○ 육계의 계약 형태에는 농가 사육에 따른 수익 정산, 사육의 효율성, 책임한도 등에 따라 다음과 같이 분류할 수 있다.

① 개별계산형(open account)은 계열화주체가 중요한 자재의 공급 또는 도계만을 담당하고 여타 부분은 사육주체가 책임지는 형태인데 경영에 관련된 중요한 의사결정과 사육기술에 있어 계열화주체로부터 조언을 얻을 수 있는 이점이 있으나 수익면에서 불안정한 부분 통합적 계약형태이다. 계열화주체가 자재를 공급하는 경우는 사육주체에게 외상으로 주고 생계를 판매했을 때 대금결재를 받으며 경영에 따르는 손익은 사육주체에게 귀속된다.

② 이윤분배형(share contracts)은 계열화주체와 사육주체간의 기능상의 분담은 기본적으로 개별계산형과 같으며, 기업부문과 육계 생산부문이 결합하여 경영의 합리화를 위해 서로의 기능을 보완한다는 장점이

있기는 하나 사육주체는 손실의 절반까지도 책임져야 하는 위험이 있다. 계열화주체는 보다 광범하게 경영을 주도하며 경영에 따르는 손익은 통합주체와 사육주체간에 분배된다.

③ 정액보장형(flat fees)은 계열화주체의 주도하에 농장시설과 설비를 갖추고 사육주체는 사육관리의 책임만 갖는다. 자재의 공급, 도계 등의 기능은 물론 경영에 따르는 모든 위험도 계열화주체가 부담하며 사육주체는 경영성과에 관계없이 일정액의 보수를 보장받는 위탁사육방식의 계약형태이다. 육계사육은 일반적으로 가격과 경영이익이 불안정하다는 문제가 있음을 고려할 때, 이 형태는 농민이 바라는 방식이라 할 수 있다. 계열화주체가 생산요소와 생산물시장의 가격변동을 어느 정도 조절할 수 있기 때문에 사육주체로 하여금 경기변동에 따르는 위험부담을 줄일 수 있다. 사육주체 농장관리의 태만 가능성과 통합주체가 보장한 사육단위당 지불액의 적정성이 문제가 될 수 있다.

④ 사료효율형(feed conversion)은 사료효율을 기준으로 사육주체에 대한 보수를 결정하는 형태이다. 완전통합의 일차적인 능률의 평가는 사료효율로 측정이 가능하다. 통합주체의 입장에서 보면 사육주체에게 의존해야 하는 최대의 상대적 기능이자 성과이며 이 계약형태는 사육주체에게 일정율을 고정지급하고 사료효율에 비례해서 보너스를 지급하거나 벌과금(penalty)을 부과하고 있다.

⑤ 능률비례형(proportional payment)은 경영능률을 높이고 얻어지는 성과를 가장 적절하게 배분하는 방식으로 사료효율형과 비슷하지만 도계능률까지도 고려대상이 된다는 점에서 차이가 있다. 계열화주체와 계약하고 있는 사육주체의 도계육에 대한 평균생산비를 계산한 후, 이를 개별사육주체의 생산비와 비교하여 능률별 지급비율을 결정하거나 사육주체를 생산비 기준에 따라 몇 개 군별로 나누어 차등 지급

하는 방식이다. 성과분배는 계육이 판매되는 가격범위 내에서 결정된다는 제약이 있기는 하지만 완전통합에서 널리 이용되고 있는 발전된 형태이다.

⑥ 고정보수형(fixed salary)은 전국적인 수급, 가격동향, 생산비, 수지상황 등을 통하여 사육주체의 적정보수를 결정하는 통합 경영적인 지불방식이며, 월급, 주급 또는 수당 등으로 지급하여 자원 활용을 극대화한다. 완전통합이 성숙하게 되고, 통합주체와 사육주체간 신뢰관계가 형성되었을 때 실시가 가능할 것이다. 통합주체의 수지결과에 따라 사육주체에게 고정급 이외의 보너스를 지급함으로써 경영능률을 향상시키는 이점이 있으나 한편으로는 기업의 농업지배라는 비판을 받기도 한다.

○ 현재 우리나라 육계 계약형태는 주로 사료 효율형이다. 계열 주체가 일체의 생산 자재를 생산 주체에게 공급하고 사육 기술에 따른 기술 지도, 유통 판매까지를 계열 주체가 맡아서 수행하는 형태로 모든 경영에 따른 위험을 계열 주체가 부담함으로써 생산 주체의 입장에서는 안정적인 소득이 보장된다. 계약농가의 생산 능력에 따라 생산 보수(사육 수수료)를 차등 지급하는 능률급제를 도입함으로써 노력의 대가가 소득과 연결될 수 있어서 생산성도 향상시키고 있다.

○ 이 형태는 경영의 주도권을 계열 주체가 완전히 장악함으로써 생산 주체의 위치가 상대적으로 축소되어 마치 노동자나 소작농으로 전락할 것 같은 인상을 주고 생산 보수의 지급 기준이 되는 각종 생산 지표를 정함에 있어 분쟁의 소지가 있다는 문제점이 있다.

○ 육계계열화 업체의 경우 두 가지 방법으로 계약하는 데 하나는 납품형태이며 이는 계열업체가 병아리, 사료를 농가에 판매하고 연료비, 상차비를 보조하고 출하시 kg당 단가에 매입, (주)하림에서 시행하고 있다.

○ 다른 하나는 스스로 형태인데 계열화업체가 병아리, 사료비를 지원하고 기준 육성률을 제시, 약품비, 깔집비, 연료비, 상차비, 인센티브(생산지수에 따라 차등으로 수당지급)는 현금으로 지급하고 농가는 사육시설을 구비하고 사육수수료를 받는다.

1.2.2. 육계의 계약생산 이행방법

○ 전체 경영을 담당하는 계열 주체화 사육을 담당하는 계열 농가간에 이루어지는 주요 계약 내용을 보면 다음과 같다. 병아리, 사료, 난방 연료 등 생산 자재는 사전에 약정된 기준에 의거 계열 주체 책임하에 공급하고 있다.

○ 주요 계약 내용은 출하체중, 사료요구율, 약품비, 상차비, 초생추, 깔짚비, 폐사율, 보너스 지급기준을 설정하고 있다. 주로 문제가 되는 계약 내용은 사료요구율, 병아리 폐사율 등인데, 생산비중에서 사료비가 약 60%정도를 차지하고 있어 농가소득과 직결되기 때문이다.

○ 사료요구율은 보통 육계 생체중별로 차등을 두고 있다. 사료요구율이 계약된 기준율보다 낮을 때 절약된 사료 해당액을 계열 농가에게 지급하고 반대의 경우는 계열 농가에서 받아야 할 보수에서 기준 사료요구율보다 과다하게 소비한 사료 해당액을 공제하고 있다.

○ 병아리 폐사율 또한 중요한 데 병아리 폐사의 경우는 외부 환경 요인

(병아리 내병성 및 품질 등의 부화장측 요인)에 의하여 크게 영향을 받기 때문이다. 실제로 계약된 병아리 폐사율의 경우 덤(보통 3%)을 제외하고 5~7일 이내 병아리 폐사의 경우 대부분의 계열 주체가 전부 또는 일부를 인정해 준다.

○ 육성률의 경우는 계열 주체에서 인정해 주는 병아리 폐사부분을 제외한 입추수수에서 통상 95%를 기준으로 하고 있으며, 법정 전염병이나 천재지변에 의한 대량폐사의 경우 대개 손실액을 반반씩 계열 주체와 계열농가가 각각 부담하기로 약정한 경우가 다수이다.

○ 연간 입추 회전수는 계사의 소독을 위한 시간 및 입추 준비 시간이 필요할 뿐만 아니라 방역상 반드시 필요한 휴지기간을 지켜야 하므로 보통 4~6회전이 일반적이다.

○ 생산을 담당하는 계열 농가는 자신이 소유한 사육 시설과 사육 기술 및 노동력을 활용하여 계열 주체가 요구하는 체중에 도달할 때까지 사양관리를 책임진다. 생산의 효율성을 높이기 위하여 계열주체는 계열 주체 책임 하에 지역 소장(과장)제를 두어 사양기술지도와 교육을 실시하고 있다.

○ 생산을 전담하고 있는 계열농가는 사육일지 작성 의무를 가지며 계열농가에게 공급된 병아리, 사료, 약품, 연료 등의 생산 자재는 어디까지나 그 소유권이 계열 주체에 귀속되어 있기 때문이다.

1.2.3. 계약생산의 문제점

○ 계약 생산을 하는 102농가 중에서 계약 회사를 바꾼 경험이 있는 경우

가 64농가로서 63%를 차지하고 있어 계약농가의 절반이상이 계열주체를 바꾼 경험이 있었다. 그 이유는 계약 내용중 계약가격 수수료, 보너스 등이 맞지 않아서가 17%, 자재공급가격 및 출하 검사의 불만족이 35%로 계약조건에 불만족한 경우가 50%를 넘었다.

표 4-7 계약생산 중 계열화주체를 바꾼 이유

구 분	응 답 수
계약가격(수수료 등)이 맞지 않아서	11 (17%)
계약조건이 불리하게 이루어져서 (자재공급가격 및 출하 검사의 불만족)	22 (35%)
기 타	31 (48%)
총 응 답 수	64 (100%)

○ 현재 계약 생산을 하고 있지 않지만 계약생산을 해 본 경험이 있는 농가는 55%이며 계약을 해 보지 않은 일반농가는 45%를 차지하였다.

표 4-8 현재 계약 생산을 하지 않는 농가의 계약 생산 경험 비율

구 분	응 답 수
예	22 (55%)
아니오	18 (45%)
총 응 답 수	40 (100%)

○ 현재 계약생산을 하지 않는 이유로는 가격조건이 안 맞아 소득이 낮기 때문인 것이 50%를 차지하고 있고 계약조건이 불리하다고 생각하는 경우도 23%, 기타로서는 계열화업체에서 공급하는 병아리 및 사료의 질이 떨어져서 계약을 기피하고 있는 경우도 27%로 나타났다.

표 4-9 계약을 하지 않는 이유

구 분	응 답 수
가격조건이 안 맞아서(소득이 낮아서)	11 (50%)
계약조건이 불리하게 이루어져서 (자재공급가격 및 출하 검사의 불만족)	5 (23%)
기 타	6 (27%)
총 응 답 수	22 (100%)

○ 계약을 중간에 파기한 경험이 있는 농가는 28%로 매우 높게 나타나 계약 이행율이 저조한 것으로 나타났다.

○ 계약을 파기한 이유는 계열화회사의 일방적인 계약조건과 통보에 의한 불만족이 44%로 가장 높으며, 입추병아리, 사료 등의 자재의 질 문제로 파기하는 경우가 29%, 육계시장가격이 계열화회사의 가격보다 높아 계약을 파기하는 경우는 18%로 낮게 나타났다.

표 4-10 계약 파기율

구 분	응 답 수
예	34 (28%)
아니오	89 (72%)
총 응 답 수	123 (100%)

표 4-11 계약 파기 이유

구 분	응 답 수
가격때문에	6 (18%)
계약조건 불만족	15 (44%)
입추병아리, 사료 등의 문제	10 (29%)
기 타	3 (9%)
총 응 답 수	34 (100%)

○ 계약 파기시 위약금을 지불한 경험이 있는 농가는 18%로 계약 파기시 위약금 지불 이행의 계약 조건이 실제로 지켜지지 않고 있는 것으로 나타났다.

표 4-12 계약 파기시 위약금 이행여부

구 분	응 답 수
예	6 (18%)
아니오	28 (82%)
총 응 답 수	34 (100%)

○ 일반사육농가가 80%이상을 차지하던 과거에는 계열화업체의 계약조건이 비교적 농가에게 후했으나 현재는 계열화업체의 경쟁력 확보를 위하여 농가수수료 및 보너스가 낮아 농가의 수익성이 떨어지고 있다.

○ 농가의 계약 파기 이유 중 병아리 입추시 품질이 낮은 병아리 공급으로 폐사율이 높고 성장률이 낮은 것으로 나타났다. 이를 농가의 책임으로 전가하는 경우도 나타났다. 특히 살모넬라 오염 병아리의 경우 2주 후부터 발병을 하나 부화장에서는 1주까지만 보장하고 있기 때문이다. 또한 사료공급시 사료의 질적 영양소 부족으로 육성률이 낮게 나타나고 있다.

○ 가격하락시 농가의 수입이 감소한다고 응답하였으며 이는 계약 부대조건인 기준표의 유류비, 깔짚비 약품비가 낮게 책정되어 있다고 응답하였고 유가 시세 변화에 따른 지급 기준의 현실화가 필요하다고 조사되었다.

○ 농가의 불이익 예를 조사한 결과, 출하시 계열화업체는 농가에게 출하체중을 보고 받고 출하를 결정하고 있으나 정확한 출하체중은 계열화업체 직원이 실시한 후 출하하는 것이 바람직하다. ±50g시 수수료의 10원을 페널티로 농가에서 부담하여야 한다.

○ 사계조항(폐계)도 1% 이상시에는 수수료에서 10원씩 감하고 있으나 새벽출하와 오후3시경의 도계로 인한 폐사가 증가하므로 도계시 정산보다 출하시에 정산하는 것이 농가에 유리하다. 병계조항도 허위로 도계장과 담합할 경우 병계율이 높게 나타나고 있다.

○ 계약을 지속적으로 이행하는 농가는 약 20% 정도로 보이며, 사료품질, 병아리, 결제조건 등에 따라 계열화업체를 변경하는 것으로 나타나고 있다.

○ 계열화업체의 생산농가가 연합회를 구성하여 대응하는 방법이 있으나 지역적으로 멀리 떨어져 있어 단합이 이루어지지 않고 있다. 최소한 6～7개 계열화 참여농가가 단합시 계약에 유리한 조건을 받을 수 있을 것으로 보인다.

1.3. 한우의 계약 형태 및 계약이행 방법

1.3.1. 한우의 계약형태

○ 한우의 계약형태는 주로 대형유통업체와 브랜드사업을 하는 지역의 협동조합, 시군지자체, 영농조합법인과의 유통계약이 있고, 한우농가는 브랜드사업체와 주로 고급육 생산조건에 따른 생산계약을 하며, 농가가 개별적으로 유통업체와 유통계약을 하는 경우는 거의 없다.

○ 중규모 비육농가가 영농조합법인을 구성한 후 자율 규정을 제정하여 사양관리, 거세와 출하시기를 조절하여 공동사업으로 운영하여 고급육을 생산하고 생산된 고급육은 대형유통업체로부터 출하선급금 등 운영자금과 고급육 공급시 인센티브를 받고 있다.

표 4-13 한우 브랜드 현황과 참여농가수

주 체	브랜드수	참여농가수	사육두수	평균사육두수
협동조합(축협・농협)	23	1,391	28,150	1,223
시・군 등 지자체	4	6,019	33,426	8,356
영농조합법인 등	69	1,829	60,880	882
계	96	9,239	122,456	1,275

1.3.2. 한우의 유통계약 이행방법

○ 한우 생산 영농조합법인이 고급육 생산 기준과 생산프로그램에 부합하는 농가를 대상으로 하여 생산계약을 하는 방법은 다음과 같다.

○ 한우 숫송아지를 거세하여 사양프로그램에 의하여 사육된 거세한우로 수매 규격조건에 적합한 고급육을 수매하는 것으로 계약한다. 밑소의 규격은 100~120kg의 한우 숫송아지로 정하고, 출하우의 규격은 생체중 최저 620kg이상 또는 생후 25개월(구입22개월)이상 된 정상적인 거세한

우로 하고 있다. 또한 안전성에 대한 규정을 두어 ① 출하 1개월전 이내에 질병치료를 위한 투약을 금지하며, ② 출하우 규격에 적합한 소가 환축상태인 경우 최종 투약후 1개월이내 출하를 금지하고 있다.

○ 수매대금은 지육대금에 부산물대금과 1등급판정우에 한하여 1등급포상금을 지급하고 있다. 지육대금은 ① 등급판정후 등급별 지육가격을 적용하되 그 대금은 출하당일 포함한 주간의 1주전 일별·등급별 축공 최고경매가격의 평균가를 적용하되 축공최고지육가격 적용은 1, 2등급 소에만 적용하고 있다. ② 3등급우는 축공경매 최저가격을 적용하고, 부산물대금은 비수기와 성수기별로 구분하여 적용하고, 1등급 포상금은 A-1 · B-1등급만 적용하고 있다.

○ 대금의 정산 및 비용 부담은 수매대금가격에 의해 계산하되 최종정산대금은 수매대금가격에서 출하우 수수료 3%를 공제한 대금을 지급하며, 생체수송 및 도축 제비용은 농가에서 부담한다. 대금정산방법은 정산대금을 등급판정후 10일이내에 농가의 예금구좌로 최종정산대금의 97%를 온라인 송금한다.

○ 공급조건으로 농가는 주문에 따라 필요한 시기에 필요한 물량의 지육을 공급하되, 도축・등급판정・가공・운송등에 관해서는 별도로 정하고 있으며, 구매 기준중량은 도축・예냉후 각도체별 중량으로 하고 있다. 유통업체는 월별 필요물량을 매 전월에 통보하고 필요물량을 월별로 정하고 상황에 따라 5두 범위 내에서 가감하고 월별 필요시기를 매 전주에 통보하고 있다.

○ 계약 사육농가중 63%가 브랜드업체나 유통업체가 제시한 생산조건에

의해 생산계약을 하고 있다. 판매만 의존하는 즉, 유통계약은 37%로 한우의 경우 유통계약의 비중이 육계보다 높게 나타나고 있다.

○ 한우를 계약생산하는 31농가중 계약서를 작성하는 농가는 11농가로 35%를 차지하고 있고 계약에 대하여 만족하는 농가는 50%로 높게 나타났으며, 그저 그렇다가 28%, 조금 불만족하는 경우가 12%로 나타나 한우의 계약조건은 큰 문제점이 없는 것으로 보인다. 계약 불만족하는 경우 가격 결정방법이 불만족한 경우가 있었다. 그러나 계약농가중 계약을 중간에 파기한 농가는 없어 계약은 잘 지켜지고 있다.

표 4-14 한우농가의 생산 및 유통계약 비율

구 분	농가수	비율(%)
판매(유통)만 계약에 의해서	11	37
브랜드 업체나 유통업체 생산조건에 맞추어서 계약사육 후 판매	19	63
계	30	100

1.4. 생산계약의 소득 안정효과

1.4.1. 육계계열화 농가의 생산성적 비교

○ 2000년도 1개월간의 계열화주체에 계약 사육한 농가의 출하 실적을 일별로 평균하여 우리나라 전국 평균 생산실적과 비교하였다. 전국 육계농가의 평균 실적은 국립농산물품질관리원의 육계생산비를 참조하였고, 해당 월의 병아리 가격을 조사하여 생산비를 수정, 평균 병아리가격은 570원/수이며 이는 10월 일반사육을 하는 농가의 경우 병아리 구입가격이었다.

○ 계열화 사육농가는 1개월간 50농가가 출하하여 사육수수료를 받고 있고, 병아리가격은 300원/수으로 계열화업체가 부화장을 소유하고 있어 시세에 영향을 받지 않았다. 출하체중은 비슷하며, 육성율, 일당증체량은 계열화 사육농가가 높고 성적이 좋은 것으로 나타났다.

표 4-15 육계 사육 성적 비교

	전체 육계농가	계열화농가
병아리 가격	570 (원/수) 372 (원/kg)	300 (원/수)
사료요구율	1.78	1.83
육성율	92.3	95.3
출하체중	1.53	1.53
일당증체량(g)	39.4	47.9

주: * 전체육계농가의 소득 = 조수입 - 경영비
** 육계계약사육농가의 경영비를 제외한 수수료

1.4.2. 계열화 농가의 소득 비교

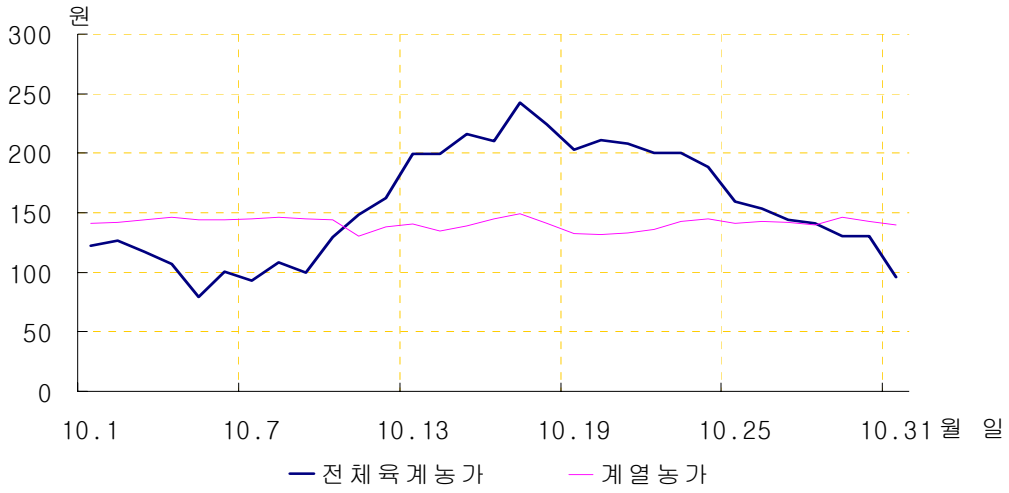
○ 월평균 육계 kg당 전국 평균 일별 농가수취가격은 1,102원이며, 계열화 농가는 계열화 업체에서 생산비를 지급하고 성적에 따라 사육수수료를 지급하기 때문에 직접 농가 수취가격은 비교할 수 없으나, 계약농가의 경우 월 출하 평균 kg당 생산비는 916원으로 나타났다.

표 4-16 육계농가 소득 비교

구 분		평 균	통계치	
			분산	표준편차
출하가격(원/생체kg)	전체농가	1,102	2,193	47
(생산비/생체kg)	계열농가	916	84	9
소득*	전체농가	157	2,193	47
수수료(kg)**	계열농가	141	33	6

○ 전국 평균 육계 kg당 농가의 소득은 출하가격에서 생산비를 제외한 157원으로 계열화업체의 141원보다 높았으나 분산 표준편차에서 보듯이 소득이 안정되게 나타나고 있다.

그림 4-1 육계농가 소득(수수료) 비교



2. 청과물

2.1. 조사개요

○ 청과물의 계약거래 실태와 문제점 및 성과를 파악하기 위해 주요 품목의 주산지 농가에 대해 조사표를 작성한 후 전화조사를 실시하였다. 조사농가 수는 토마토 268호, 오이 404호, 사과 131호, 감귤 148호로 총 951농가이다. 주요 조사내용은 농가의 계약여부, 계약주체 및 계약상대, 계약물량, 계약형태, 계약가격결정, 계약파기, 계약만족도, 계약의 문제점 등이다.

2.2. 계약생산 및 계약판매 현황

○ 조사농가 중 생산이나 판매 계약을 하는 농가는 전제농가의 11.4%인 114호 나타났다. 계약형태별로 보면 농가가 자율적으로 생산하고 판매

만 계약을 통해서 하는 유통계약 농가 비율이 전체 농가의 9.7%인 91호로 생산과 판매를 모두 계약을 통해서 하는 생산계약 농가보다 훨씬 높은 것으로 나타났다. 품목별 계약의 특성을 보면 과채류 농가의 계약참여 비율이 과일류 농가에 비해 훨씬 높게 나타났다. 토마토와 오이의 경우 계약농가 비율은 각각 20.5%와 10.3%로 사과와 감귤의 6.2%와 2.1%보다 훨씬 높다는 것을 알 수 있다. 특히 토마토의 계약비율은 조사농가의 20.5%로 매우 높게 나타나 토마토의 중요한 거래방법으로 활용되고 있음을 알 수 있다.

○ 과채류 생산농가의 계약비율이 과일류보다 훨씬 높은 것은 상품의 특성에 기인된다고 할 수 있다. 과일류의 경우 농가가 출하하는 상품은 대부분 표준거래규격으로 출하될 뿐만 아니라 등급규격에서도 상대적으로 표준화되어 있다. 따라서 유통업체나 구매자는 도매시장 등에서 일반적인 상품을 구매하려는 경향이 있으며, 과일류는 상대적으로 저장기간이 길 뿐만 아니라 유통중 손실이나 상품성 저하가 낮다. 과채류의 경우 상품의 품질규격화나 등급규격화가 과일보다 상대적으로 덜 표준화되어 있으며, 유통중 감모량이나 상품성 저하가 심하다. 따라서 유통업체나 구매자는 상품차별화를 위하여 자기들이 원하는 규격과 등급의 상품을 계약을 통해 확보하려고 하기 때문인 것으로 판단된다.

표 4-17 주요 품목의 계약생산 및 계약판매 현황

품 목	생산과 판매 자율 결정	유통계약	생산계약	계
토마토	211 (79.3)	47 (17.5)	8 (3.0)	266 (100.0)
오 이	357 (89.7)	37 (9.3)	4 (1.0)	398 (100.0)
사 과	121 (93.8)	5 (3.9)	3 (2.3)	129 (100.0)
감 귤	145 (98.0)	2 (1.4)	1 (0.7)	148 (100.0)
계	834 (88.6)	91 (9.7)	16 (1.7)	941 (100.0)

주: 품목별 총표본수는 토마토 268호, 오이 404호, 사과 131호, 감귤 148호임.

○ 계약을 하지 않는 농가비율이 약 89% 정도로 나타났다. 농가가 생산이나 판매 계약을 하지 않는 가장 큰 이유는 계약기회가 없어서 못하는 것으로 나타났다. 즉 계약을 통해 판매하고 싶어도 계약기회가 없기 때문이라는 이유가 전체의 52.4%로 나타났다. 다음으로 계약과정이 복잡하고 까다로워서 계약을 기피하는 것이 16.1%, 계약시 수익이 감소할 것이라는 이유가 10.5%, 계약내용의 불공평과 계약상대자의 불신임이 5.6%로 나타났다. 이 같은 조사결과는 아직도 전통적인 시장판매 방법에 비해 계약을 통해 생산하거나 판매하는 것이 믿을 수 없을 뿐만 아니라 오히려 소득이 낮아질 것이라는 계약에 대한 불신이 깔려있다는 것으로 나타났다.

표 4-18 생산계약·유통계약 안하는 이유

품 목	계약기회가 없어서	계약내용이 불공평해서	계약시수익 감소로	계약자를 불신임해서	과정이 복잡해서	기타	계
토마토	105(49.5)	4(1.9)	25(11.8)	10(4.7)	44(20.8)	24(11.3)	212(100.0)
오 이	176(48.6)	14(3.9)	39(10.8)	7(1.9)	54(14.9)	72(19.9)	362(100.0)
사 과	66(55.0)	6(5.0)	17(14.2)	1(0.8)	16(13.3)	14(11.7)	120(100.0)
감 귤	93(63.7)	2(1.4)	7(4.8)	3(2.1)	21(14.4)	20(13.7)	146(100.0)
계	440(52.4)	26(3.1)	88(10.5)	21(2.5)	135(16.1)	130(15.5)	840(100.0)

○ 품목별로 보면 계약기회가 없어서 계약을 하지 못한다는 이유는 과일류

가 과채류보다 높게 나타나고 있다. 앞으로 농가의 계약 참여율을 높이기 위해서는 계약상대인 유통업체 등에 대한 계약참여를 유도하는 것이 바람직한 방법이 될 수 있다는 것을 의미한다. 이와 함께 계약과정이 복잡하고 까다로워 계약을 하지 않는다는 이유가 매우 높기 때문에 앞으로 계약서 내용의 표준화나 계약절차의 단순화가 이루어질 필요성이 있다는 것을 의미한다.

○ 한편 농가들은 계약기회가 주어진다면 적극적으로 계약거래에 참여할 의향이 있는 것으로 나타나 앞으로 계약조건이 개선되고 계약기회가 증가하면 계약거래의 비중이 매우 빠른 속도로 증가될 것으로 전망된다. 계약기회가 주어진다면 계약거래를 할 의사가 있는 비율이 평균 57.4%로 나타났으며, 계약기회가 있어도 할 의사가 없다는 비중이 18.4%로 나타났다. 그리고 향후 계약기회가 있어도 상황을 보면서 하겠다는 비중도 24.2%나 나타나 여전히 계약에 대한 불신이 상대적으로 높다는 것을 반영한다.

○ 품목별로 보면 계약기회가 있다면 적극적으로 계약에 참여하겠다는 비율은 감귤이 67.6%로 가장 높으며, 다른 품목은 55% 내외로 비슷한 양상을 나타내고 있다. 감귤의 경우 기존의 거래방법이 협동조합 출하와 상인출하의 두 가지 방법이 대부분을 차지하여 상대적으로 거래방법이 단순하다. 따라서 새로운 거래방법에 대한 기대가 크기 때문인 것으로 판단된다.

표 4-19 계약기회가 주어질 경우의 계약 의사

품 목	적극적으로 할 의사가 있음	기회가 있어도 할 의사가 없음	잘모르겠음 상황을 보면서	계
토마토	116 (54.5)	33 (15.5)	64 (30.0)	213 (100.0)
오 이	202 (56.0)	82 (22.7)	77 (21.3)	361 (100.0)
사 과	67 (54.9)	17 (13.9)	38 (31.3)	122 (100.0)
감 귤	96 (67.6)	22 (15.5)	24 (16.9)	142 (100.0)
계	481 (57.4)	154 (18.4)	203 (24.2)	838 (100.0)

2.3. 계약방법 및 내용

2.3.1. 계약시기 및 계약형태

○ 일반적으로 계약체결은 수확전이 전체의 67%로 가장 많으며, 수확후 22.0%, 수확시 11.0%로 나타나고 있다. 파종전 계약은 이루어지지 않는 것으로 나타나는데 이것은 계약형태에서 생산계약보다 주로 유통계약이 이루어지는 것을 의미한다. 특히 수확직전에 가장 많은 계약이 이루어지는 것은 전형적인 유통계약 형태이다. 이것은 유통업체나 구매자들이 전국의 산지를 순회하면서 생육이 다 이루어진 상품을 직접 눈으로 확인하면서 그들이 원하는 농산물에 대해 생산자에게 거래조건을 제시하면서 계약을 맺는 형태이다. 대체로 수확 1~2개월 전에 가장 많은 것으로 나타나고 있으며, 일부 수확시 계약이 이루어지기도 한다. 수확후에 계약이 이루어지는 비율도 22.0%나 되고 있는데 이것은 대체로 수확후 창고나 생산현장에 저장되어 있는 상태에서 계약을 맺는 형태로 대부분 산지수집상이나 가공업자 또는 유통업체와 이루어진다.

○ 품목별 계약시기를 보면 대체로 과일류의 경우 수확직전에 계약이 이루어지는 비율이 과채류보다 훨씬 높게 나타나고 있다. 과일류의 경우 수확 일정기간 전에는 대부분 과일이 다 성장하여 전체 수급사정과 상품성을 판단할 수 있다. 따라서 과일류는 수확까지 특별한 자연재해가 발생하지 않는 한 상대적으로 상품성을 잘 유지할 뿐만 아니라 상품성 저하나 감모 등이 잘 발생하지 않는다. 그러므로 수확전에 계약을 맺어도 계약목적을 충분히 달성할 수 있기 때문이다. 이에 비해 과채류는 짧은 기간동안에 상품성의 변동이 심하게 발생할 뿐만 아니라 저장이 어렵기 때문에 과채류의 계약시기는 수확직후나 수확시에 계약을 체결하는 비

율이 상대적으로 매우 높게 나타나고 있다.

표 4-20 계약시기 및 계약형태

품목	파종전	재배기간중	수확직전	수확시	수확후	계
토마토	-	-	33 (62.3)	5 (9.4)	15 (28.3)	53 (100.0)
오이	-	-	25 (67.6)	5 (13.5)	7 (18.9)	37 (100.0)
사과	-	-	7 (88.0)	1 (12.0)	-	8 (100.0)
감귤	-	-	2 (100.0)	-	-	2 (100.0)
계	-	-	67 (67.0)	11 (11.0)	22 (22.0)	100 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 계약형태는 문서형태가 72%로 대부분을 차지하며, 처음 계약시 문서로 하고 그 이후에는 구두로 하는 형태가 13.2%, 구두계약이 10.4%로 나타나 농가들이 문서계약을 선호하는 것으로 나타났다. 농가들이 문서계약을 선호하는 것은 앞에서도 나타난 것과 같이 계약자체와 계약상대방에 대한 신뢰감이 여전히 미흡하다는 것을 나타내고 있다. 계약과 계약상대방에 대한 신뢰성의 미흡은 특히 대금정산 측면에서 가장 크게 우려하고 있는 것으로 나타나고 있으며, 그 외 해당품목의 수급과 시장가격 변동시 계약상대방이 계약을 어기고 계약물량을 구매하지 않거나 구매선을 계약농가에서 도매시장 등으로 전환하는 것에 대한 불신이 나타나고 있다.

○ 처음 계약시에는 문서형태로 하고 그 후 구두계약으로 하는 유형은 처음 계약을 한 후 상대방을 어느 정도 신뢰하는 형태이며, 이런 경우 대부분 처음 문서계약 내용이 그대로 적용되는 경우가 대부분이다. 그러나 문서계약이 아니기 때문에 계약파기에 대한 책임이 대체로 농가에게 전가되거나 계약쌍방이 서로 계약을 파기하는 경우가 많이 발생하고 있다. 매회 구두계약 형태도 전체적으로 10% 이상 나타나고 있는데, 이것

은 오랜 거래 후 쌍방간 확실한 신뢰관계를 구축하였거나, 또는 거래쌍방이 모두 수급이나 시장가격이 변동할 경우 계약을 쉽게 파기하기를 원하는 경우에 발생한다. 이것은 엄격한 의미의 계약거래이기 보다는 가장 느슨한 계약형태로 계약쌍방이 시장여건의 변화에 의해 발생하는 계약파기에 대한 책임을 서로 회피하려고 하는 것이다.

표 4-21 계약형태

품목	매회문서	문서후구두	매회구두	상황따라	기타	계
토마토	43 (76.8)	8 (14.3)	3 (5.4)	2 (3.6)	-	56 (100.0)
오이	25 (64.1)	5 (12.8)	7 (17.9)	2 (5.1)	-	39 (100.0)
사과	6 (66.7)	1 (11.1)	1 (11.1)	1 (11.1)	-	9 (100.0)
감귤	2(100.0)	-	-	-	-	2 (100.0)
계	76 (71.7)	14 (13.2)	11 (10.4)	5 (4.7)	-	106 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

2.3.2. 계약주체 및 계약상대

○ 생산농가 계약거래의 계약주체는 작목반 단위가 전체의 56.9%로 가장 많으며, 다음으로 개별농가 단위 20.6%, 단위조합 15.7%, 기타 생산자조직 5.9% 순으로 나타났다. 작목반 단위의 계약은 유통업체나 구매자가 개별농가와 직접 계약을 체결하는 것이 아니라 개별농가를 대표하는 작목반과 유통업체 등이 계약을 체결하는 형태이다. 작목반 단위의 계약이 가장 많은 것은 기본적으로 계약쌍방간의 거래규모의 영세성에 기인한다고 볼 수 있다. 유통업체 입장의 경우 계약물량이 대량으로 규모화되지 못하지만 개별생산자와의 개별계약의 번거로움과 계약이행을 위한 관리의 어려움 등을 피하려고 하기 때문이다. 계약상대방이 개별생산자가 아닌 생산자단체와 계약을 맺는 것은 해당품목의 수급과 시장가격의 변동에 따라 발생하는 계약파기의 위험을 최소화하기 위한 것으로

판단된다. 이에 따라 유통업체들은 동일품목의 경우에도 되도록 많은 생산자단체와 계약을 체결하려고 하는 경향이 있다. 한편 공급자인 생산농가의 경우 생산규모의 영세성으로 개별농가가 단독으로 구매자가 원하는 양만큼의 물량을 공급할 수 없을 뿐만 아니라 농가가 직접 계약을 체결하는데 대한 번거로움과 까다로움 등을 회피하고 계약교섭력을 높이기 위해서 작목반이 개별농가를 대표하여 계약을 체결하기를 원하고 있는 것으로 나타나고 있다.

○ 개별농가가 직접 유통업체 등을 대상으로 계약을 체결하는 경우 대부분 농가의 생산규모가 매우 크거나 특별한 품목이나 특정 품질의 상품을 생산하는 농가 등에서 많이 나타나고 있다. 구매자의 입장에서 자기가 원하는 특정 품질의 상품이나 특정 품종의 상품이 일부 농가에서 생산될 경우 상품차별화를 위해서 물량을 독점적으로 확보할 필요가 있을 때 농가와 개별적으로 계약을 체결하기도 한다.

표 4-22 농가의 계약주체

품목	농가본인	작목반	단위조합	임의조직	기타	계
토마토	5 (9.4)	35 (66.0)	8 (15.1)	5 (9.4)	-	53 (100.0)
오이	8 (21.6)	22 (59.3)	6 (16.2)	1 (2.7)	-	37 (100.0)
사과	7 (77.8)	-	2 (22.2)	-	-	9 (100.0)
감귤	1 (33.3)	1 (33.3)	-	-	1 (33.3)	3 (100.0)
계	21 (20.6)	58 (56.9)	16 (15.7)	6 (5.9)	1 (1.0)	102 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 단위조합이 계약주체가 되는 경우에는 계약물량이 작목반이나 개별농가에 비해 대규모인 거래로서 대체로 산지의 조직화가 잘된 단위조합과 비교적 체인화가 잘된 대규모 유통업체 구매본부 등과의 계약에서 나타

나고 있다. 이 경우에는 소비자가 선호하는 특정지역에서 생산되는 특정품질의 상품을 공급받기 위해 많은 구매자들이 계약을 맺기를 원하기 때문에 공급자인 생산자단체의 계약교섭력이 강한 현상이 나타났다.

○ 농가의 계약상대는 수출업체가 전체의 45%로 가장 많으며, 다음으로 농협 물류센터 19.3%, 유통업체 6.4%, 가공회사 5.5% 순으로 나타났다. 농가의 계약상대로 수출업체가 가장 많은 것은 현재 계약이 가장 일반적으로 보편화된 것이 수출업체와 수출단지 또는 수출업체와 주산지 생산자단체간에 이루어지고 있기 때문이다. 우리 나라의 농산물 수출의 90% 이상이 수출업체에 의해 이루어지고 있으며, 수출업체는 주로 수출단지나 주산지의 생산자단체로부터 수출업무를 위탁받아 수출을 대행하고 있다. 우리 나라의 수출은 수출업체가 자체적으로 수출시장을 개척하여 상품의 소유권을 가지고 수출하는 것이 아니라 수출시장 바이어의 요구에 의해 수출을 중개하는 역할을 한다. 즉 바이어와 수출업체간 계약이 먼저 이루어지고 수출업체는 바이어가 요구하는 상품을 확보하기 위해 일반적으로 수확 2~3개월 전부터 전국의 수출단지나 주산지를 순회하면서 계약형태로 물량을 확보하고 있다. 수출업체와 계약하는 경우 상품 품질이나 상품화 등에서 바이어가 요구하는 조건이 포함되기 때문에 계약내용이 비교적 복잡하고 까다롭다는 것이 특징이다. 그 대신 수출업체는 가격면에서 국내시장가격보다 유리한 조건을 제시하는 것이 일반적이다.

○ 농협 물류센터와 농가 또는 생산자단체간의 계약이 19.3%로 두 번째로 높은 것은 정부 지원하에 건설・운영되는 소비지 종합유통센터(물류센터)의 운영주체가 일반적으로 농협이 가장 많기 때문이다. 일반적으로 종합유통센터의 구매방식이 산지의 생산자조직과 전략적 제휴나 계약

을 통하여 구매하는 방식을 택하고 있다. 그러므로 동일한 산지조직인 농협이나 농협이 운영하는 산지 유통시설과의 계약이 대부분이기 때문이다. 이 경우 계약은 개별농가와의 계약이 아니라 협동조합이나 생산자단체와 소비지 종합유통센터와의 계약이다.

표 4-23 농가의 계약상대

품목	유통업체	농협(물류)	가공회사	수출업체	기타	계
토마토	4 (7.1)	3 (5.4)	2 (3.6)	37 (66.1)	10 (17.9)	56 (100.0)
오이	-	16 (39.0)	4 (9.8)	9 (22.0)	12 (29.3)	41 (100.0)
사과	3 (33.3)	2 (22.2)	-	1 (11.1)	3 (33.3)	9 (100.0)
감귤	-	-	-	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (100.0)
계	7 (6.4)	21 (19.3)	6 (5.5)	49 (44.9)	26 (23.8)	109 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 농가와 유통업체간의 계약비율이 6.4%로 매우 낮게 나타난 것은 농가와 유통업체간의 계약여건이 아직 성숙하지 않았다는 것을 의미한다. 현재 유통업체와 농가간의 계약거래가 증가추세에 있지만 유통업체의 경우 계약을 통한 구매여건이 성숙하지 못한 유통업체가 많기 때문에 실질적인 유통업체의 계약비율이 적게 나타나고 있다. 유통업체의 경우 체인화가 충분히 이루어지지 않을 경우 구매본부가 산지와의 계약을 통해 직접 구매할 경우 도매시장 등을 통한 구매보다 오히려 비용이 증가하게 되는 경우가 많다. 체인화가 이루어지지 않은 유통업체가 몇 개의 직영점에 공급할 소규모의 다수품목의 상품을 다수 생산자와 계약을 통해 구매할 경우 품목별 전국 산지에 대한 탐색비용, 수송비용, 배송비용, 계약관리비용 등 총구매비용이 매우 높아질 가능성이 높다. 따라서 대규모 유통업체의 전국적인 체인화가 빠르게 진행되고 있지만 충분히 이루어지지 않은 상태에서 유통업체와의 계약비율이 낮게 나타나는 것이다.

앞으로 유통업체의 체인화가 급속히 이루어짐에 따라 유통업체와 농가간 생산계약이나 유통계약의 비중이 빠르게 증가될 것으로 예상된다.

2.3.3. 계약물량 및 계약기간

○ 계약에 참여하는 농가의 약 70%가 전체 생산량의 80% 이상을 계약을 통해 판매하고 있는 것으로 나타났다. 다음으로 전체 생산량의 60～80%를 계약을 통해 거래한다는 농가가 12.7%, 20～40%를 계약거래 하는 농가가 8.8%, 생산량의 40～60%를 계약거래 한다는 농가가 7.8% 순으로 나타났다. 생산량의 80% 이상을 계약을 통해 판해하는 농가의 비율이 매우 높은 것은 앞에서 수출업체가 농가의 계약상대로 가장 높은 비중을 차지하는 조사결과와 관련되는 것으로 판단된다. 수출의 경우 대부분 수출단지에서 생산되는 농산물이 대부분을 차지하고 있으며, 수출단지에 참여하는 농가는 대부분 수출상품만 생산하고 있다. 따라서 수출업체와 계약을 맺는 수출농가의 계약물량이 생산량에서 차지하는 비중이 높을 수밖에 없다.

○ 농가의 생산량에서 차지하는 계약물량의 비중이 상대적으로 낮은 경우에는 수출업체와의 계약이라기 보다는 유통업체나 가공회사 또는 농협종합유통센터와의 계약이 대부분을 차지하는 것으로 추정된다. 농가 생산량의 20% 이하만 계약으로 판매하는 비중이 2.0%로 매우 낮은 것은 농가의 입장에서는 자기가 생산한 농산물을 판매하는데 다양한 거래방법을 동원하여 복잡한 다수의 거래회수를 유지하기보다는 자기가 생산한 전부를 같은 거래방법으로 단기간에 간단히 처리하기를 원하는 것으로 해석할 수 있을 것이다.

○ 조사농가의 계약거래의 지속기간을 보면 1～3년이 46.1%로 가장 높고,

다음으로 9년 이상이 19.6%, 3～6년 19.6%, 6～9년 11.8%, 1년미만 3.9%로 비교적 계약 지속기간이 긴 것으로 나타나고 있다. 현재 계약거래를 하고 있는 농가의 계약거래 지속기간이 비교적 짧게 나타나고 있는 것은 일부 품목을 제외하고 대부분의 품목에서 유통계약이나 생산계약 거래의 기회가 많지 않았기 때문인 것으로 판단된다. 이것은 우리 나라 농산물 수출에서 신선농산물의 수출이 최근 급격히 증가하면서 수출업체와 농가간의 계약이 증가하고 있다는 사실을 반영한다. 이와 함께 농산물 유통환경 및 소비지 소매유통 여건이 대형 유통업체의 체인화와 규모화가 빠르게 진행되면서 농가와의 계약을 통한 구매비중이 증가하고 있다.

표 4-24 생산량 대비 계약물량 수준

품목	20% 이하	20～40	40～60	60～80	80～100%	계
토마토	1 (2.0)	1 (2.0)	6 (11.8)	10 (19.6)	33 (64.7)	51 (100.0)
오이	-	4 (10.0)	1 (2.5)	3 (7.5)	32 (80.0)	40 (100.0)
사과	1 (11.1)	2 (22.2)	1 (11.1)	-	5 (55.5)	9 (100.0)
감귤	-	2 (100.0)	-	-	-	2 (100.0)
계	2 (2.0)	9 (8.8)	8 (7.8)	13 (12.7)	70 (68.6)	102 (100.2)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 계약거래의 지속기간이 6년 이상 되는 장기간 계약농가의 비중도 31.4%로 상대적으로 높게 나타나고 있다. 이것은 일부 신선농산물 중심의 수출품목에서 수출단지나 주산지 농가가 수출업체에 위탁하여 지속적으로 수출을 하고 있다는 것을 의미한다. 현재 개별농가의 입장에서 수출시장을 개척하고 수출업무를 자체적으로 수행하는 농가는 여러 가지 제약요인으로 거의 없는 실정이다. 따라서 수출농가는 수출경력이나 수출규모에 관계없이 대부분 수출업체에 수출업무를 위탁하고 있는 실정이다.

표 4-25 계약판매 지속기간

품목	1년 미만	1~3	3~6	6~9	9년 이상	계
토마토	4 (7.5)	32 (60.4)	10 (18.9)	3 (5.7)	4 (7.5)	52 (100.0)
오이	-	6 (15.4)	9 (23.1)	9 (23.1)	15 (38.5)	39 (100.0)
사과	-	7 (77.8)	1 (11.1)	-	1 (11.1)	9 (100.0)
감귤	-	2 (100.0)	-	-	-	2 (100.0)
계	4 (3.9)	47 (46.1)	20 (19.6)	12 (11.8)	20 (19.6)	102 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

2.3.4. 계약가격

○ 농가가 계약을 체결할 경우 계약가격의 결정기준은 일반적으로 계약쌍방의 합의에 의해 결정되는 비중이 전체의 49.1%로 가장 높게 나타났다. 다음으로 계약상대자인 구매자가 제시하는 가격을 그대로 받아들인다는 비율이 30.2%, 도매시장가격을 기준으로 결정하는 비율이 18.9%, 생산비를 기준으로 결정하는 비율이 1.9% 순으로 나타났다. 계약쌍방이 협상하여 결정하는 방법은 형식상으로는 전년도 계약가격, 수급사정, 도매시장가격, 수출시장의 수급 및 가격조건 등 여러 가지 변수를 고려하여 결정되고 있다. 그러나 수출농산물에 대한 수출업체와 계약의 경우 수출물량과 수출시기, 수출가격 등이 대부분 바이어가 일방적으로 요구하고 있기 때문에 수출농가의 계약가격은 사실은 수출시장 바이어의 요구조건을 거의 그대로 수용하는 선에서 결정되고 있는 것이다. 수출농가의 경우 수출시장에 대한 시장정보나 바이어에 대한 정보를 전혀 가지고 있지 않는 상태에서 농산물을 수출하기 위해서는 수출업체에 전적으로 위탁하지 않을 수 없는 실정이기 때문이다. 따라서 계약상대방이 제시하는 가격수준을 그대로 받아들인다는 비율인 30.2%를 고려하면 사실상 계약시 협상에서 농가의 의견이 거의 반영되지 못하는 상태에서 계약상대방의 제시수준을 받아들이는 비율은 훨씬 높게 나타난다고 할 수 있다.

표 4-26 계약가격의 결정기준

품목	상대방제시	도매시장가	생산비기준	협상합의	계
토마토	17 (30.4)	5 (8.9)	1 (1.8)	33 (58.9)	56 (100.0)
오이	11 (28.2)	13 (33.3)	1 (2.6)	14 (35.9)	39 (100.0)
사과	3 (33.3)	2 (22.2)	-	4 (44.4)	9 (100.0)
감귤	1 (50.0)	-	-	1 (50.0)	2 (100.0)
계	32 (30.2)	20 (18.9)	2 (1.9)	52 (49.1)	106 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 이와는 달리 도매시장 가격을 기준으로 결정하는 비율이 18.9%인 것은 대체로 국내 유통업체나 가공업체 등과의 계약일 것으로 판단된다. 국내시장 유통물량의 경우 대부분 유통업체와 가공업체 등과 계약을 체결하고 있다. 이 경우 가격결정은 대부분 전년도 계약가격이나 도매시장 가격을 기준으로 결정하게 된다. 생산비를 기준으로 결정하는 비율은 1.9%로 매우 낮다. 생산비 기준 결정방식은 생산자의 입장에서 결정되는 방법으로 대체로 특별한 경우를 제외하고는 유통업체 등에서 선호하지 않는 방식이다. 다른 생산자와 배타적으로 특정품목이나 특정 품질의 상품을 생산하면서 생산자 공급 독점적인 시장구조인 경우에 흔히 나타나는 방식이다.

○ 농가가 계약을 맺을 때 계약내용에 가격과 물량을 동시에 결정한다는 비율이 57.9%로 가장 많으며, 다음으로 가격과 물량 모두 결정하지 않는다는 비율이 20.6%, 수량만 결정한다는 비율이 14.0%, 가격만 결장하는 비율이 7.5%로 나타났다. 일반적으로 계약을 체결할 경우 대부분의 농가들은 가격과 물량을 명시하기를 원하는 것으로 나타나고 있다. 그러나 계약종류나 형태에 따라 계약내용이 많이 달라질 뿐만 아니라 가격과 물량 결정여부도 크게 달라지고 있다. 계약형태에서 수출업체와의

계약시에는 대부분 물량과 가격이 명문화하여 결정되고 있다. 그러나 국내업체와의 계약시에는 가격이나 물량을 모두 결정하지 않거나 한 가지만 결정하는 비중이 높은 것으로 나타나고 있다. 따라서 가격과 물량을 모두 동시에 결정하는 비율이 높은 것은 현재까지 계약이 주로 수출업체와 농가간의 계약이 대부분이라는 사실을 반영하고 있다.

표 4-27 계약가격 및 물량결정 여부

품목	모두결정	수량만결정	가격만결정	미결정	계
토마토	40 (71.4)	7 (12.5)	2 (3.6)	7 (12.5)	56 (100.0)
오이	16 (40.0)	4 (10.0)	5 (12.5)	15 (37.5)	40 (100.0)
사과	5 (55.6)	3 (33.3)	1 (11.1)	-	9 (100.0)
감귤	1 (50.0)	1 (50.0)	-	-	2 (100.0)
계	62 (57.9)	15 (14.0)	8 (7.5)	22 (20.6)	107 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 그리고 계약을 체결할 경우 가격과 물량을 모두 결정하지 않는다는 비중이 상대적으로 높은 것은 수급사정이나 가격변동 등에 따라 계약쌍방이 모두 계약내용을 조정하기를 원하는 경우라고 할 수 있다. 이것은 시장상황이 유리하게 변동될 경우 언제든지 계약을 파기할 수 있다는 것을 암시하며, 이러한 형태의 계약은 매우 느슨한 형태의 계약으로 계약이행율이 낮을 뿐만 아니라 장기적으로 계약거래의 경제적 효과가 나타나기 어려운 계약형태라고 할 수 있다.

○ 한편 계약후 작황이나 시장가격이 변동할 경우 계약물량이나 가격의 조정이 이루어지는 비율이 57.5%로 나타나 일반적으로 시장여건의 변화에 따라 합의조정이 이루어지는 것으로 나타났다. 그러나 시장가격이나 수급의 변동에도 불구하고 계약시 결정된 가격과 물량이 고정적인 비율이

28.3%로 상대적으로 높으며, 다음으로 가격이나 물량중 한 가지만 변동한다는 비율이 11.3%, 계약이 파기되는 비율이 2.8%로 나타났다. 계약후 시장가격이나 수급상의 심한 변동이 발생할 경우 계약쌍방이 서로 합의하여 계약내용을 조정하는 비율이 높은 것은 매우 합리적인 것으로 판단된다. 이것은 계약쌍방이 계약을 파기하지 않고 당초의 계약목적을 달성하기 위한 노력이라고 할 수 있을 것이다. 또한 지속적으로 계약을 유지시킬 수 있는 신뢰를 구축하기 위해서도 필요한 것으로 판단된다. 그리고 계약쌍방이 계약목적을 충분히 달성해야 될 필요성이 높다고 판단하는 경우 대부분의 경우 시장여건의 변동에 따라 계약내용을 조정하는 것으로 나타나고 있다.

○ 시장여건의 심한 변동에도 불구하고 계약내용을 조정하지 않는다는 비율이 28.3%로 상대적으로 높은 것은 대부분의 경우 수출업체와의 수출상품 계약일 것으로 판단된다. 수출계약의 경우 일반적으로 계약이 이루어질 때 결정한 가격과 물량 등을 포함한 계약내용이 국내 시장여건의 변화에 의해 크게 변동되지 않고 고정적으로 나타나고 있다. 이것은 수출상품의 경우 수출시장의 수급사정이나 가격수준에 크게 영향을 받고 국내시장의 시장여건 변화와는 크게 관련이 없기 때문인 것으로 판단된다.

표 4-28 작황 및 시장가격 변동시 물량 및 가격 변동

품목	모두불변	모두변동	가격만변동	물량만변동	계약파기	계
토마토	9 (16.1)	41 (73.2)	3 (5.4)	1 (1.8)	2 (3.6)	56 (100.0)
오이	19 (48.7)	13 (33.3)	4 (10.3)	2 (5.1)	1 (2.6)	39 (100.0)
사과	2 (22.2)	5 (55.5)	1 (11.1)	1 (11.1)	-	9 (100.0)
감귤	-	2 (100.0)	-	-	-	2 (100.0)
계	30 (28.3)	61 (57.5)	8 (7.5)	4 (3.8)	3 (2.8)	106 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 가격과 물량 중 한 가지만 합의하여 조정하는 비율이 11.3%로 나타나는 것은 합의하여 조정하는 과정에서 발생하는 번거로움과 복잡성을 피하기 위해서 이루어지는 것으로 판단할 수 있다. 시장여건 변동시 계약내용을 모두 변경할 경우 계약파기의 위험성이 높을 뿐만 아니라 합의기간이 길어져 합의가 잘 이루어질 수 없는 경우도 발생한다. 따라서 상호간의 신뢰성을 고려하고 계약파기를 막기 위해 취하는 조치로 판단된다. 특히 이 경우 물량만을 조정하는 것보다 가격수준을 조정하는 비율이 더 높게 나타나고 있다. 그리고 시장여건이 크게 변화하여도 계약을 파기하는 비율은 비교적 낮은 수준으로 나타났다.

2.3.5. 계약파기

○ 계약파기 경험이 없는 농가가 있는 농가보다 훨씬 높은 비율로 나타나 계약농가의 경우 대체로 계약이행에 대한 내용을 준수하고 있는 것으로 나타났다. 계약후 계약파기를 해 본적이 없는 농가의 비율이 82.9%로 계약을 한 번이라도 해 본 경험이 있는 농가보다 훨씬 높게 나타났다. 이것은 계약쌍방이 모두 한 번 계약을 체결하면 어떠한 시장여건의 변화에도 되도록 계약이행을 준수하려고 노력한다는 사실을 반영하고 있다. 또한 농산물 거래의 계약문화가 점진적으로 정착되어 가고 있다는 사실을 반영하고 있다는 것을 의미한다. 따라서 앞으로 계약이행을 위한 계약조건이 개선되고 계약문화가 성숙되면 계약파기율이 더욱 감소할 것으로 판단된다.

○ 생산자가 생각하는 계약파기의 주체는 계약상대방인 구매자라고 하는 비율이 60.9%로 생산자 자신이라고 하는 비율 39.1%보다 훨씬 높게 나타나고 있다. 이러한 조사결과는 구매자 조사시에는 반대로 나타날 수

있는 것으로 계약파기에 대한 책임을 서로 상대방의 잘못으로 전가하려고 하는 경향이 있는 것이다. 그러나 생산자인 농가의 책임으로 생각하는 비율이 39.1%로 나타나 상대적으로 농가가 계약파기를 주도하는 비율이 매우 높다는 사실을 암시하고 있다.

표 4-29 계약파기 실태 및 주체

	품목	있음	없음	계
계약파기 경험여부	토마토	14 (25.0)	42 (75.0)	56 (100.0)
	오이	3 (7.9)	35 (92.1)	38 (100.0)
	사과	1 (11.1)	8 (88.9)	9 (100.0)
	감귤	-	2 (100.0)	2 (100.0)
	계	18 (17.1)	87 (82.9)	105 (100.0)
파기주체	품목	생산자	구매자	계
	토마토	6 (33.3)	12 (66.7)	18 (100.0)
	오이	2 (66.7)	1 (33.3)	3 (100.0)
	사과	1 (50.0)	1 (50.0)	2 (100.0)
	감귤	-	-	
	계	9 (39.1)	14 (60.9)	23 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 계약체결 후 계약이 파기되는 가장 큰 이유는 가격요인으로 나타나고 있다. 즉 계약 후 시장가격이 크게 변동함으로써 계약을 파기하는 것이 이익이 될 수 있다고 판단하는 비율이 84.7%로 가장 높게 나타났다. 따라서 대부분의 계약파기가 가격변동으로 인한 것이기 때문에 향후 계약파기율을 감소시키고 계약문화를 정착하기 위해서는 수급 및 시장가격의 변동에 대응하는 적절한 대응책 마련이 무엇보다도 시급하다는 것을 알 수 있다. 그러나 한편으로는 아직도 계약농가들이 계약이행과 계약문화에 대한 책임과 의식이 미흡한 상태를 나타내고 있는 것으로 볼 수 있다.

○ 그리고 계약이 파기되어도 서로 책임을 지지 않아도 되기 때문이라는 비율도 8.3%, 계약이 문서화되지 않고 구두계약으로 이루어져 계약파기 책임에 대한 조항이 없기 때문이라는 비율도 6.9%로 나타났다. 그러나 구두계약으로 인한 계약파기나 계약파기에 대한 책임이 없기 때문이라는 요인은 사실상 동일한 이유라고 볼 수 있다. 즉 계약이 문서화되지 않고 구두형태로 이루어지기 때문에 계약파기에 대한 책임조항이 명시되어 있지 않을 뿐만 아니라 만약에 어느 일방에서 계약을 파기하여도 책임을 지지 않아도 되기 때문에 계약이행에 대한 성실한 의무감이 생기지 않는 것이다. 따라서 시장가격의 심한 변동에 대한 합리적인 대응책이 마련되고 계약을 문서계약 형태로 하여 계약파기에 대한 책임을 명시하면 계약파기율이 크게 감소될 것으로 판단된다.

표 4-30 계약파기 요인

품목	비문서계약	파기책임 없음	파기가 이익	계
토마토	3 (6.5)	4 (8.7)	39 (84.8)	46 (100.0)
오이	1 (5.0)	2 (10.0)	17 (85.0)	20 (100.0)
사과	1 (20.0)	-	4 (80.0)	5 (100.0)
감귤	-	-	1 (100.0)	1 (100.0)
계	5 (6.9)	6 (8.3)	61 (84.7)	72 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 계약파기의 가장 큰 요인이 계약 후 시장가격의 심한 변동으로 나타났는데, 계약가격과 시장가격 큰 격차가 발생할 때 농가가 계약을 파기하고 싶은 충동이 일어나는가 하는 것은 매우 중요하다. 조사 결과 농가의 계약파기를 유발시키는 가격차는 약 30% 정도가 가장 높은 것으로 나타났다. 일반적으로 계약파기를 유발할 수 있는 시장가격의 변동 수

준은 시장가격이 계약가격보다 30% 이상으로 상승할 경우가 전체 조사 농가의 34.0%로 가장 높게 나타났다. 그리고 40% 이상 상승시 8.5%, 50% 이상 상승시 6.4%, 20% 상승시 2.1%로 나타났다. 특히 40%이상 대폭 상승시 계약을 파기하고 싶은 충동이 일어난다는 농가비율이 전체의 약 15%를 차지하고 있어 농가 입장에서도 어느 정도의 가격차가 발생하여도 계약이행에 대한 책임감을 가지고 있다는 것을 나타낸다. 그리고 어느 정도의 가격변동에도 계약을 파기하지 않겠다는 의견도 약43%로 높게 나타나고 있어 계약이행에 대한 책임감과 함께 계약문화에 대한 인식이 점차 전환되어 간다는 사실을 짐작할 수 있다.

○ 한편 계약파기를 방지하기 위해서는 계약 후 시장가격이나 작황 등 변동상황이 발생하면 쌍방합의로 계약내용의 조정이 필요하다는 의견이 53.3%로 가장 높게 나타나고 있다. 다음으로 계약파기에 대한 책임을 문서로 명시하는 것 22.2%, 계약이니까 무조건 준수해야 된다는 비율이 16.7%로 나타나고 있다. 이 같은 결과는 앞에서 계약파기 이유에서 명확하게 드러나는 것을 반영하고 있다.

표 4-31 계약파기 유발 가격변동 수준

품목	20%수준	30%수준	40%수준	50%이상	파기안함	계
토마토	1 (2.9)	12 (42.9)	4 (11.4)	3 (8.6)	15 (34.3)	35 (100.0)
오이	-	4 (20.0)	-	-	4 (80.0)	10 (100.0)
사과	-	1 (100.0)	-	-	-	1 (100.0)
감귤	-	-	-	-	1 (100.0)	1 (100.0)
계	1 (2.1)	16 (34.0)	4 (8.5)	3 (6.4)	20 (42.6)	47 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 시장가격의 변동으로 시장여건이 변화할 경우 계약쌍방의 합의하에 계약내용을 재조정하는 데 있어서 농가가 가장 큰 관심을 가지는 것은 물

량이 아니라 가격이다. 계약체결 후 가격변동은 크게 두 가지가 있다. 하나는 계약 후 시장가격이 계약가격보다 크게 상승하는 경우이며, 다른 하나는 시장가격이 계약가격보다 크게 하락하는 경우이다. 농가의 경우 시장가격이 계약가격보다 크게 상승하는 경우 계약파기의 충동을 느끼고, 반대로 구매자인 계약상대방의 경우 시장가격이 계약가격보다 크게 하락할 경우에 계약파기에 대한 충동을 느끼게 된다. 그러나 시장가격이 변동될 때 일방에게 손해나 이득이 되는 조정은 합의가 이루어지기 어렵다. 따라서 시장가격이 어느 방향으로 변동되든지 계약쌍방이 손해를 분담하고 이득을 공유하는 방향으로 조정되는 것이 합리적인 것으로 판단된다. 예를 들면 계약 후 시장가격이 계약가격보다 30% 이상 상승하여 생산자가 계약을 파기하는 사태가 발생할 경우 지속적인 계약거래의 발전을 위해서 구매자는 30% 차익을 모두 향유하지 말고 계약가격을 일정율로 상승시켜 조정함으로써 합의가 이루어져 계약이 파기되지 않고 이행될 수 있을 것이다. 반대의 경우 가격 격차만큼 농가의 이득으로 향유하지 말고 일정부분을 농가이익을 계약상대방에게 줌으로써 계약이 이행될 수 있을 것이다.

표 4-32 계약파기 방지책

품목	문서명기	책임강화	계약조정	무조건준수	평균
토마토	11 (21.6)	4 (7.8)	33 (64.7)	3 (5.9)	51 (100.0)
오이	8 (25.0)	3 (9.4)	10 (31.3)	11 (34.4)	32 (100.0)
사과	1 (20.0)	-	4 (80.0)	-	5 (100.0)
감귤	-	-	1 (50.0)	1 (50.0)	2 (100.0)
계	20 (22.2)	7 (7.8)	48 (53.3)	15 (16.7)	90 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

2.4. 계약거래의 효과

○ 농가가 계약거래를 함으로써 얻는 경제적 효과는 일반적으로 농가수취가격이 향상되었다는 것이다. 수취가격이 높아진 정도는 계약형태나 계약품목 등에 따라 달라지겠지만 공통적인 것은 관행적인 시장판매시 보다 수취가격이 높아졌다는 것을 느낀다는 사실이다. 이에 따라 계약농가의 경우 계약의 만족도를 보면 대체로 만족하는 비율이 전체의 44.3%로 나타나 계약의 효과가 있는 것으로 조사되었다.

○ 그러나 계약에 대한 불만비율도 29.2%로 상대적으로 높은 것으로 나타났다. 이것은 계약이 이행될 경우 경제적 효과나 이점을 인정하고 있지만, 현재의 계약체계에 만족하지 못하기 때문에 개선이 필요하다는 것을 나타내고 있다.

○ 특히 계약거래의 만족도가 중간정도라고 응답한 농가의 비율이 26.4%나 되어 현재 계약의 문제점을 개선하면 계약의 선호도와 만족도가 매우 크게 상승할 것으로 예상된다.

표 4-33 농가의 계약 만족도

품목	매우만족	만족	중간	조금불만	매우불만	계
토마토	1 (1.8)	22 (39.3)	13 (23.2)	12 (21.4)	8 (14.3)	56 (100.0)
오이	2 (5.1)	16 (41.0)	13 (33.3)	6 (15.4)	2 (5.1)	39 (100.0)
사과	-	5 (55.6)	2 (22.2)	2 (22.2)	-	9 (100.0)
감귤	-	1 (50.0)	-	1 (50.0)	-	2 (100.0)
계	3 (2.8)	44 (41.5)	28 (26.4)	21 (19.8)	10 (9.4)	106 (100.0)

주: * ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

○ 농가의 계약에 대한 만족도는 대체로 장기간의 거래로 신뢰성 구축, 관행거래에 비해 가격조건이나 수취가격에 대한 만족, 계약에 의한 대량

판매, 계약에 의한 농가의 안정적인 판로확보, 간단한 판매절차와 판매비용의 절감, 농가수취가격의 안정화 등으로 나타나고 있다. 계약거래의 만족도를 품목별로 보면 과일류 계약농가의 만족도가 과채류 농가보다 훨씬 높게 나타났다. 이것은 과일류와 과채류가 가지는 상품상·유통상의 특징에 기인하는 것으로 판단된다. 과채류의 경우 상대적으로 단기간에 상품성의 저하가 일어나기 쉬울 뿐만 아니라 단기간에 재배되고 수확되는 작물이기 때문에 수급 및 가격변동이 상대적으로 심하게 변동될 가능성이 높기 때문이다.

○ 농가가 느끼는 계약거래의 장점이나 이점을 보면 일반적으로 생산자들이 계약을 통해서 안정적인 판로를 확보할 수 있다는 것이 전체의 59.2%로 가장 높게 나타났다. 다음으로 수취가격이 안정될 수 있다는 것이 29.1%, 높은 가격수취가격으로 소득이 높아지는 것이 4.9% 순으로 나타났다. 일반적으로 계약거래의 장점으로 관행거래보다도 높은 가격을 수취할 수 있는 점을 생각할 수 있으나, 조사결과 대부분의 농가가 계약거래에 대한 이점을 경영의 안정성에 두는 것으로 나타났다.

○ 판로안정이 계약의 가장 큰 이점으로 나타난 것은 농가의 입장에서 생산한 농산물에 대한 적절한 판로개척이 가장 어렵다는 것을 의미한다. 특히 대부분의 청과물이 국내 생산여건 및 시장개방화의 영향으로 공급과잉 구조로 전환되고 있는 시점에 농가는 생산한 농산물에 대한 판로확보가 적정가격 확보의 문제보다도 더욱 현실적인 문제로 느끼고 있기 때문이다. 다음으로 농가가 계약거래를 선호하는 이유는 경영의 안정희망으로 나타나고 있다. 급속한 시장개방화와 시장의 불안정으로 일부 품목에서 수급불일치와 함께 심한 가격변동이 발생하고 있다. 따라서 농가의 입장에서 일시적으로 높은 가격을 수취하는 것보다는 경영성과

를 안정시키는 것이 더욱 중요한 문제가 되기 때문이다.

○ 그러므로 농산물의 공급과잉 구조와 전반적인 농산물가격의 하락추세 상태에서 계약거래는 가장 효율적인 거래방법으로 인식되고 있으며, 계약여건과 계약문화가 성숙되면 계약비중이 빠른 속도로 증가될 것으로 판단된다.

표 4-34 생산자가 느끼는 계약판매의 장점

품목	판로안정	가격안정	높은소득	기타	계
토마토	38 (69.1)	12 (21.8)	2 (3.6)	3 (5.5)	55 (100.0)
오이	18 (50.0)	12 (33.3)	3 (8.3)	3 (8.3)	36 (100.0)
사과	3 (33.3)	6 (66.7)	-	-	9 (100.0)
감귤	2 (66.7)	-		1 (33.3)	3 (100.0)
계	61 (59.2)	30 (29.1)	5 (4.9)	7 (6.8)	103 (100.0)

주: ( )내는 전체 응답자에 대한 백분비임.

2.5. 계약의 문제점

2.5.1. 계약거래에 대한 생산자의 불만요인

○ 생산자들이 지적하는 계약거래의 가장 큰 문제점은 불리한 계약조건과 가격결정에 대한 불만으로 나타났다. 다음으로 계약물량에 대한 불만, 대금정산에 대한 불만, 구두계약의 문제점에 대한 불만 순으로 나타났다. 계약조건에 대한 불만은 전체의 33.3%로 대체로 계약내용이 상대적으로 계약교섭력이 미약하고 시장정보에 약한 농가에 불리하게 되어있는 것을 지적하고 있다. 그리고 가격결정에 대한 불만농가의 비율은 32.2%이며, 주로 가격결정 과정에서 농가의 영향력이 없다는 것을 지적하고 있다. 계약물량에 대한 불만은 저체의 18.9%로 비교적 높게 나타

나고 있다. 이것은 계약시 농가가 원하는 물량만큼 계약을 할 수 없다는데 대한 불만이다. 그리고 대금정산에 대한 불만은 전체의 10.0%로 대체로 계약물량을 납품한 후 대금정산가지의 기간이 도매시장이나 다른 출하처에 비하여 상대적으로 매우 느리다는 것이다.

표 4-35 생산자가 느끼는 계약판매의 문제점

품목	비문서화	가격결정	계약물량	대금정산	계약조건	평균
토마토	3 (6.0)	16 (32.0)	9 (18.0)	6 (12.0)	16 (32.0)	50 (100.0)
오이	2 (6.5)	13 (41.9)	6 (19.4)	3 (9.7)	7 (22.6)	31 (100.0)
사과	-	-	1 (16.7)	-	5 (83.3)	6 (100.0)
감귤	-	-	1 (33.3)	-	2 (66.7)	3 (100.0)
계	5 (5.6)	29 (32.2)	17 (18.9)	9 (10.0)	30 (33.3)	90 (100.0)

2.5.2. 계약내용의 불공정성

○ 여러 가지 형태의 계약서 내용을 분석한 결과 대부분의 계약내용이 생산자보다는 구매자 위주로 규정되어 있으며, 계약쌍방이 계약이행 조건이나 계약파기 책임에 대한 규정보다는 일방적인 생산자의 이행조건 위주로 되어 있어 생산자가 불리한 계약조건이 대부분이다. 예를 들면 생산자의 납품조건 및 불이행시 책임 등에 대해서는 엄격히 규정하고 있으나 납품후 대금정산에 대한 기간, 방법 등에서는 명확하지 않는 것이 대부분이다. 그리고 문서계약서의 대부분이 계약쌍방간에 합의하여 작성하는 것이 아니라 구매자가 작성하여 생산자에게 일방적으로 강요하는 형태이기 때문이다. 따라서 생산자가 원하는 계약가격 결정방식이나 물량확보는 거의 이루어지지 못하는 실정이다. 예를 들면 수출상품에 대한 계약은 바이어의 까다로운 요구조건을 충족시켜야 되기 때문에 계약내용이 번거로울 뿐만 아니라 생산자의 일방적인 이행을 강요하는 내

용도 포함되어 있다. 이같은 사항은 개별생산자의 경우 공급 가능한 물량이 소규모일 뿐만 아니라 시정정보 면에서 계약상대방보다 어둡기 때문에 계약교섭력이 상대적으로 매우 약하기 때문이다.

2.5.3. 계약내용의 불완전성

○ 문서계약의 경우 일반적으로 계약기간, 계약물량, 계약가격 등이 포함되어 있으나 수급사정이나 시장가격의 변동에 대한 계약가격 또는 물량 등에 대한 합리적인 조정방법, 계약이행의 의무와 계약파기에 대한 책임, 계약상품에 대한 등급 및 포장규격 등과 같은 상품화 조건 등에 대한 규정이 매우 미흡한 실정이다. 이와 함께 계약내용에 대한 해석이 명확하지 못하여 계약 관련 문제가 발생할 경우 대부분의 책임이 생산자에게 전가되고 있는 실정이다. 특히 수출농산물 계약의 경우 계약내용과 책임에 대한 조항이 명확하지 않아 수입항에서 클레임이 들어와도 그 책임이 생산농가에 전가되고 수출업체는 분담하지 않는 실정이다. 그리고 계약내용에서 생산자가 가장 큰 관심을 두는 가격결정 방법이나 대금정산, 계약내용 재조정 등에 대한 명확한 규정이 없는 경우가 대부분이다. 따라서 개별생산자가 계약주체가 되는 경우 항상 교섭력 면에서 항상 불리한 입장에 서게 되는 경우가 대부분이다. 그러므로 앞으로 계약쌍방간에 대등한 계약이 이루어지기 위해서는 계약주체가 개별생산자가 되는 것보다는 규모가 큰 생산자단체가 되는 것이 바람직하다.

2.5.4. 구두계약

○ 농가가 계약상대방과 계약물량과 계약가격 수준을 구두로 합의하여도 문서로 명시한 계약서가 없기 때문에 계약쌍방이 계약에 대한 매우 신뢰성이 약한 것으로 나타나고 있다. 특히 계약 후 시장가격, 작황 등에서 큰 변동이 발생할 경우 계약파기에 대한 강한 충동이 일어날 경우

계약파기 책임에 대한 명확한 근거가 없기 때문에 대체로 파기율이 높은 것으로 나타나고 있다. 따라서 계약쌍방이 계약이행에 대한 의무감과 계약파기에 대한 책임감이 없어지기 때문에 계약문화가 정착되지 못하는 가장 큰 요인이 되고 있다.

○ 구두계약 관행은 우리 나라의 전통적인 농산물 거래방법중의 하나인 밭떼기 거래에서 파생된 것으로 볼 수 있다. 밭떼기 거래의 경우 판매자나 구매자가 서로의 필요성에 의해 거래를 합의하지만 시장여건이 변화하면 대체로 거래가 성립이 되지 못하는 경우가 많다. 예를 들면 산지수집상과 농가간의 거래후 시장가격이 상승하면 생산자는 선도금의 몇 배를 보상해서라도 도매시장 등에 출하하고, 반대로 가격이 하락하면 산지수집상은 선도금을 포기하고라도 구매선을 도매시장 등으로 전환하는 것이 일반적인 현실이다. 이러한 현상은 한마디로 거래이행에 대한 의무와 거래불이행에 대한 책임을 명시하지 않고 있기 때문이다.

○ 따라서 구두계약의 경우 특별한 경우를 제외하면 밭떼기거래와 크게 다를 것이 없다. 즉 구두로 계약이 성립될 경우 계약조건이나 이행에 대한 근거가 없기 때문에 오랜 신뢰관계를 형성하지 않는 한 완전한 계약이행이 불가능하다.

2.5.5. 계약시기

○ 대부분의 계약이 파종전이나 파종 후 즉시 이루어지지 않고 수확직전이나 수확과 동시 또는 수확직후 이루어지고 있어 생산자가 계약물량이나 계약가격에 기초하여 합리적인 경영계획을 수립하는 것이 불가능하며, 적절한 판로를 개척하는 것이 어려워 질 수 있다. 유통업자의 경우 계약형태는 파종 전에 계약구매 물량을 결정하고 농가와 계약을 맺는 것이

아니라 파종 후 재배기간 중 작물의 생육상태나 전국적인 수급 및 가격 동향 등을 관찰한 후 계약구매 여부 및 물량 등을 결정한다. 따라서 농가와의 계약체결은 빨라도 수확 2~3개월 전에 이루어지는 것이 일반적이다. 청과물의 경우 시장이 불안정한 상태에서 유통업체가 이 같은 구매전략을 수립하는 것은 당연한 것으로 볼 수 있다. 그러나 계약이라는 관점에서 볼 때 이러한 구매전략은 생산자로 하여금 계약에 대한 계약의 불신임을 증대시키는 요인이 되고 있다.

○ 따라서 구매자나 공급자 모두 효율적인 구매 및 판매계획을 수립하기 위해서는 시장여건의 변화에 대응하는 합리적인 계약체계 개선을 한 후 계약시기를 파종전이나 재배초길 조정하는 것이 바람직할 것이다. 특히 청과물의 경우 상품적 특성상 생산자는 수확과 동시에 대부분 판매하기 때문에 생산자의 판로확보에 대한 어려운 처지를 이용함으로써 구매자 위주의 일방적인 계약이 되고 있는 것이다.

2.5.6. 기타

○ 일반적으로 농가는 그들이 희망하는 물량을 모두 계약을 통해 판매하기를 원하고 있지만, 계약상대의 판매량 부족으로 농가의 계약물량을 증대가 제한적이 되고 있다. 특히 수출업자와의 계약에서 생산자가 계약물량을 증대시키기는 매우 제한적이다.

○ 구매자가 생산자에게 요구하는 상품화 조건이 매우 까다로워 계약파기에 대한 책임을 미리 생산자에게 전가하는 경우도 있다.

○ 그리고 정산기일의 불명확성으로 생산자가 불이익을 볼 수 있는 경우가 있으며, 천재지변 등으로 계약물량을 계약자가 인수하지 못함으로써 발

생하는 손실 등에 대한 규정이 없는 것이 지적되고 있다.

2.6. 계약거래 사례 조사

2.6.1. 계약내용

(가) 딸기

○ 계약형태를 보면 1998년부터 서울 양재동 하나로클럽에 구두계약 형태로 납품하고 있으며, 상품성 유지를 위해 반드시 새벽부터 아침까지 수확하여 공급하여 왔다. 1999년 산지포장센터 자금을 지원받아 예냉시설을 설치한 이후 상품성을 인정받아 2000년부터 대규모 유통업체인 E-마트 물류센터와 계약을 체결하여 납품하고 있다. 계약형태는 문서계약 형태이나 2001년부터는 새로운 계약갱신이 이루어지지 않고 구두계약으로 거래가 지속되고 있다.

○ 계약서 내용에 계약면적 및 물량은 포함되지 않고 있다. 농가의 경우 계약서 상에 물량이 명시되기를 원하고 있으나 유통업체가 원하지 않는 것으로 조사되었다. 계약서 내용에 계약면적 및 물량은 포함되지 않고 있다. 계약물량은 유통업체와 작목반(농협)간에 수급사정, 도매시장가격, 요일별 수요 등을 고려해서 변동되고 있으나, 일반적으로 유통업체의 요구에 의해 결정되고 있다.

○ E-마트에 평일에는 평균 약 2,000～2,500박스/2.4㎏, 주말에는 평균 약 5,000～6,000박스가 공급된다. 양재동 하나로클럽의 경우 평일에는 약 250～300박스/4㎏ 정도이며, 주말에는 약 500～600박스 정도이다. 거래

기간은 2월말부터 5월말까지 대체로 약 3개월간이며, 계약거래량은 '00년 약 1,100톤이며, '01년에는 약 1,300톤 정도이다. 거래물량은 유통업체의 판매량에 절대적으로 영향을 받고 있으며, 유통업체의 판매량은 평일과 주말이 크게 다르며 주말의 경우 평일의 2배정도 많이 판매되어 납품물량도 2배로 증가하고 있다. 농가의 납품물량 배정은 대체로 수확 약 3일 전 농협과 유통업체간 확정된 물량을 15개 작목반에 배분하고 있으며, 각 작목반에서는 농가별 재배면적이나 거래물량에 따라 배정한다. 개별농가의 경우 계약거래 물량을 더 많이 확보하고 싶어도 유통업체의 요구량에 의해 물량이 배정되기 때문에 한정이 있다. 농협과 유통업체간 납품물량은 대체로 일주일 단위로 결정되고 있다.

○ 계약물량은 신선도를 최대한 유지시키기 위하여 반드시 '아침에 수확할 것'과 '수확한 후 예냉할 것' 등을 계약내용에 포함시킨다. 계약물량은 새벽에 수확하여(대체로 오전 4시 30분부터 수확이 시작되어 8시경에 수확이 완료) 자체적으로 선별한 후 오전 10～11시까지 개별농가가 농협 포장센터로 수송한다. 선별은 유통업체와 합의한 규격으로 개별농가에 의해 실시되고 있으며, 등급은 특품・상품・보통 등 대체로 3등급으로 구분되고 있다. 포장규격은 출하처에 따라 세 가지로 구분되는데 유통업체의 계약물량은 대체로 600g 기준의 패트속포장 4개를 2.4㎏의 외포장으로 포장하고 있으며, 양재동 하나로 클럽 납품물량은 1㎏ 기준 종이속포장 4개를 4㎏ 외포장에 포장하고 있다. 그리고 가락동 도매시장의 상품은 8㎏ 스치로폴 상자에 담아 출하하고 있다. 품질검사는 매일 작목반원중 약 5명을 선정하여 농가가 포장센터로 수송한 후 크기나 신선도 등의 품질을 검사하며, 검사에서 불합격할 경우 즉시 생산자에게 반품되고 있다. 검사 합격품은 등급별로 팔레트에 적재한 후 바로 예냉고에 입고된다. 예냉시간은 대체로 오후 3시 정도까지이며, 출하는 오

후 3～4시경 농협차량으로 이루어진다.

○ 가격결정 방법이나 가격수준은 계약내용에 포함되지 않고 있으나 일반적으로 농협과 유통업체와의 합의에 의해 결정된다. 계약기간중 수급상의 심한 변동 등으로 가격조정의 필요성이 있을 경우 계약쌍방의 누구라도 제의할 수 있으며, 가격조정은 대체로 4～7일 간격으로 도매시장 경락가격, 일주일간의 유통업체 판매패턴 등을 고려하여 합의가격 형태로 결정되고 있다. 가격수준의 조정에 대한 합의는 농협과 유통업체간에 이루어지고 있으며, 개별농가는 개입하지 않고 있으나 개별농가는 대체로 농협의 가격결정에 만족하고 있는 것으로 나타났다. 계약기간중 가격수준의 조정은 심한 수급상의 변동이 나타나지 않는한 지속되고 있다. 가격조정에 대한 합의 시장가격이 크게 상승할 경우 일반적으로 작목반이 유통업체에게 상향조정을 요청하는 형태이며, 시장가격이 하락할 경우 유통업체가 작목반에게 가격수준의 하향조정을 요청하는 형태로 합의가 이루어진다. 계약가격 수준의 조정은 특별한 공식에 의해서 조정되는 것이 아니라 대체로 도매시장 가격이 합의가격 수준의 상하 약 20～30% 이상의 범위를 벗어난 경우 이루어지는 것이 일반적이다. 일반 유통업체와의 대금정산은 20일 간격으로 일괄적으로 농협을 통해 이루어지며, 농협 물류센터의 경우 자체자금으로 3일 이내에 정산을 완료한다.

(나) 방울토마토

○ 1999년부터 수출·가공사업을 주 사업으로 하는 B원예영농조합법인의 일본 수출용 방울토마토를 적정가격에 안정적으로 공급하기 위해 계약을 체결하여 2001년 현재 3년째 지속되고 있다.

○ 계약은 재배연도를 기준으로 1년 단위로 계약을 변경하고 있으며, 계약주체가 매도자와 매수자 모두 법인이다. 매수인의 계약목적이 수출시장 바이어가 원하는 특정 품질이나 품종의 안정적인 물량확보에 있기 때문에 매년 종자도 매수인이 직접 보급 할 뿐만 아니라 재배방법도 지도하고 있어 계약형태가 유통계약 보다는 생산계약에 가까운 형태이다. 계약방법은 계약초기 1999년의 경우에는 문서계약으로 이루어졌으나, 그 후는 구두계약 형태이다. 형식상 1년간을 단위로 계약이 구두로 이루어지고 있으나, 실제로는 1개월간을 계약기간으로 하고 있으며, 계약내용에는 물량 및 가격수준이 포함된다. 물량과 가격수준은 1개월 전에 확정되며, 물량과 가격이 확정된 후에는 계약 이행기간인 1개월간에는 국내 시장가격 및 수급변동에 관계 없이 계약내용을 이행하여야 한다.

○ 수출농산물에 대한 계약의 특성상 수출업체와 수출시장 바이어간의 계약 후 수출업체와 공급자간의 계약이 이루어지기 때문에 물량과 가격수준은 사실상 일본내 바이어에 의해 좌우되고 있다. 계약물량은 해마다 차이는 있으나 지금까지 평균 1주일에 12파렛트 정도로 나타나고 있다. 계약을 통한 판매량은 개별농가 총생산량의 약 20% 수준으로 나타나고 있다. 계약기간은 대체로 1월부터 6월까지 약 6개월간이며, 1월의 계약물량과 계약가격 수준은 전년 12월초에 결정되고 있다. 농가별 계약물량 배정은 계약쌍방간 계약물량과 가격수준이 확정되면 계약에 참여를 희망하는 회원농가들이 합의하여 농가별로 출하 20～25일전에 물량을 배정받는다. 개별농가의 경우 계약물량을 더 많이 확보하고 싶어도 한정된 수출량에 의해 물량이 배정되기 때문에 한정이 있다.

○ 토마토의 빈번한 가격변동으로 인하여 수출물량 계약이 1개월 단위로 이루어지고 있기 때문에 계약가격 역시 1개월 단위로 확정되고 있다. 1

개월간의 계약단가는 전기 가격수준, 이전 수출가격, 국내가격 등을 고려하여 해당 수출월로부터 약 1개월 전에 결정된다. 1개월간의 계약가격 수준을 결정하고 계약을 한 후에는 국내가격 수준이 아무리 상승하여도 계약을 준수하여 계약물량을 납품하고 계약을 종료하지만, 1개월 후의 계약가격 수준이 국내가격과 비교하여 큰 차이가 발생할 경우 계약이 파기될 가능성이 높다. 예를 들어 2001년의 경우 2월 계약물량까지는 물량과 가격수준에 대해 계약이 이루어져 물량의 납품이 이루어져 계약이 완료되었으나 3월부터 국내가격과 수출가격간의 차이가 매우 심하게 나타나 대부분의 농가들이 계약을 포기하고 국내시장에 출하하였다. 따라서 계약은 대부분 1월부터 6월까지 지속적으로 이루어지고 있으나, 계약물량과 가격수준의 확정은 사실상 6회의 구두계약을 통해서 이루어지고 있는 것이다.

○ 계약물량은 농영조합법인 집하장에서 공동선별·포장으로 상품화되고 있으며, 상품포장은 수출용 특정포장이 아니고 영농조합법인의 5㎏, 10㎏ 등의 자체 포장박스를 사용하고 있다. 상품화는 전적으로 일본 바이어가 요구하는 조건에 의해 이루어지고 있으며, 바이어는 일본내 수급사정과 가격조건을 고려하여 특정품질을 요구하고 있으나, 대체로 상품을 요구하고 있다. 법인의 집하장에서 공동 선별되고 포장된 상품은 수출업체인 B원예조합까지 법인이 수송하고 있으며, 수송된 상품은 원예조합의 예냉고에서 4~5시간 예냉과정을 거친 후 냉장콘테이너로 수출되고 있다. 대금정산은 납품일로부터 10일 이내에 완료된다.

(다) 오이

○ 수출업체와 영농조합법인간의 계약형태로서 국내시장에는 판로가 어려운 특정 규격의 수출전용 오이의 구매와 공급에 대한 특수한 계약형태

이다. 1996년부터 농산물 수출업체인 ‘N원예(주)’와 계약을 맺어 전량 수출용으로 공급하는 계약으로 현재 7년째 지속되고 있다. 수출오이 계약면적은 해마다 차이가 있으나 대체로 약16,000평 정도로 농가당 평균 약1,700평 정도이다. 계약은 수출업체와 영농조합법인간의 계약형태가 아니고, 개별농가간의 계약형태로서 계약이행에 대한 책임과 의무는 개별농가별로 이루어지고 있다. 계약은 1년 단위로 계약을 변경하고 있으며, 농가단위보다는 재배면적 단위를 기준으로 하여 계약이 이루어지고 있기 때문에 계약농가 수는 큰 문제가 되지 못하고 있다.

○ 매수자인 “갑”은 생산자인 “을”에게 수출전용 오이인 특정 품종을 지정할 뿐만 아니라 등급규격을 구체적으로 제시하고, 재배시 규격품 생산을 위해 기술교육 및 현장지도를 실시하고 있어 유통계약 형태보다는 생산계약 형태에 접근하는 계약형태이다. 계약은 파종 약 1개월 전에 재배면적과 계약가격을 쌍방이 합의하여 결정하며, 계약형태는 매년 문서계약을 원칙으로 하고 있다. 계약파기율이 극히 낮은 것은 계약가격도 높은 것도 있지만 계약시 수출업체가 요구하는 품종 및 출하규격으로 국내에 출하하면 상품성이 떨어져 때문에 제값을 받을 수 없기 때문이다. 즉 계약을 통해 재배한 오이의 품종과 상품화 규격은 국내시장에서는 수요가 많지 않을 뿐만 아니라 가격이 형성되지 않기 때문에 전량을 계약업체에 공급할 수밖에 없는 계약형태이다.

○ 계약은 매년 문서계약으로 이루어지고 있으며, 계약내용에는 수출시기, 생산지역, 생산면적, 생산농가, 품종, 수량, 규격 및 등급, 선과 및 포장, 가격, 대금정산, 수출진행중 문제발생과 책임, 계약이행을 위한 갑과 을의 노력사항 등 일반적 계약문서보다 구체적으로 기술하고 있다. 그리고 첨부사항으로 생산농가별 면적내역, 규격 및 등급별 선과내역 기준

표가 있다. 계약은 일본 바이어와 수출업체간에 이루어진 후에 공급자인 영농조합법인과 수출업체간 계약이 이루어지기 때문에 주요한 계약내용은 사실상 일본 수입업자에 의해 크게 영향을 받고 있다. 계약은 대체로 1기작 재배 약 1개월전에 확정되며, 계약이 이루어진 후에는 계약물량과 가격수준은 국내수급 및 시장가격의 변동과는 관계없이 계약내용을 이행하여야 한다.

○ 계약기간은 수출시기를 기준으로 정하고 있으며, 2001년의 계약기간은 2001년 10월 1일부터 2002년 4월 30일까지이다. 생산지역은 계약당사자인 영농조합법인이 위치한 인근으로 하고 있으며, 계약대상 면적을 계약내용에 명시하고 있다. 이것은 계약면적에 포함되지 않는 상품은 계약물량에 포함될 수 없으며, 반드시 계약면적 내에서 생산된 상품만을 대상으로 하는 것이다.

○ 계약물량은 전량 수출용이기 때문에 전적으로 일본 바이어에 의해 결정되며, 계약은 1차로 수입업자와 수출업자간에 이루어지고, 2차로 수출업자와 농가간에 이루어지고 있다. 계약내용에 계약면적과 물량을 명시하고 있는 것은 계약면적에서 생산된 물량이어야만 된다는 것이다. 계약내용에 생산면적을 포함시키고 있으면서 거래물량을 명기하고 있는 것은 계약면적에서 생산된 물량이어야만 된다는 것이며, 생산면적은 지금까지의 생산성 등을 고려하여 수출규격에 맞는 오이를 계약물량 만큼 생산할 수 있을 정도의 규모로 정하고 있다. 따라서 수량은 350톤으로 명확하게 명기하지 않고 350톤 내외로 한 것은 계약면적에서 생산될 수 있는 계약규격 오이가 350톤을 기준으로 상하로 변동될 수 있기 때문이다. 그러므로 계약면적 8,000평 내에서 계약규격을 만족시키는 상품이 350톤에 부족하든지 초과해도 모두 수량에 포함시킨다는 것이다. 계약

농가의 재배면적 및 물량 배정은 대체로 파종 1개월전 영농조합법인과 수출업체간 계약내용이 확정되면 계약참여를 희망하는 회원농가를 모집한 후 지금까지의 계약 및 생산실적, 재배면적, 생산기술 등을 고려하여 농가합의로 계약서에 명시한다.

○ 상품화는 농영조합법인 집하장에서 공동선별·포장으로 상품화되고 있으며, 규격 및 등급, 선별 및 포장방법이 비교적 구체적으로 명기되어 있다. 규격은 과장, 과중, 과경별 개수로 구분하여 S, M, L로 구체적으로 규격화하고 있으며, 등급은 과곡, 과형, 과색, 과중, 과내부 등에 따라 A, B급으로 등급화하고 있으며, 규격등급기준 내역표를 계약서에 첨부하고 있다. 따라서 농가가 규격과 등급을 충족시키는 오이만 계약물량으로 납품할 수 있다. 계약상품의 등급과 규격은 전적으로 일본 바이어가 요구하는 조건에 의해 결정된다. 선별장에서 선별·포장된 후 수출용 컨테이너에 적재하여 바로 수출항으로 운송 또는 법인의 저온저장고에 입고된다. 선별·포장은 대부분 회원농가가 공동으로 작업을 수행하고 있다.

○ 가격은 계약시 물량 등과 함께 문서상에 명기되고 있으며, 가격결정은 “갑”과 “을”의 합의가격 형태로 결정된다. 계약가격의 결정방식은 수출시장의 수급사정을 고려하여 월별로 고정가격으로 결정하여 계약서에 명기된다. 농가는 바이어가 요구하는 품종재배, 상품화조건 등을 충족시켜야되기 때문에 계약가격은 인근지역의 국내가격보다 20～30% 정도 높게 책정된다. 가격은 등급별로 구분되어 결정되며, 월별로 결정되고 있다. 일단 결정된 계약가격은 한국내 시장가격이나 수급사정의 변동과는 관계없이 고정화된다. 계약가격이 국내가격 수준과 연동되지 않고 고정적인 것은 재배하는 품종이 국내시장에서는 거래가 많지 않을 뿐만 아니라 출하규격이 국내시장 규격과는 같지 않기 때문이다. 수출이 완

료된 상품에 대하여 농가가 위임한 지역 대표자의 계좌로 일괄 송금하는 방식을 채택하고 있다.

○ 선과시 규격등급 등에 대한 부주의나 잘못 등으로 인하여 외형상의 원인으로 문제가 발생할 경우에는 “갑”에게 책임이 있다. 기준치 이상의 잔류독성성분이 검출, 불결한 상품처리로 인해 훈증처리 등의 요인이 발생할 경우에는 재배농가인 “을”이 책임보상을 지도록 하고 있다. 약정내용의 원활한 추진을 위한 계약 쌍방의 책임과 의무를 규정하고 있다. “갑”은 기술교육 및 현장지도를 실시하며, “을”이 생산한 규격품(A,B품)의 전량을 인수하여 수출하는 것으로 하고 있다. 그리고 “갑”은 수출상품에 대한 신선도 유지 등에 대한 출하조건을 엄격히 규정하고 있다. “을”의 경우 재배방법, 농약살포 등 수출농산물의 품질과 관련이 있는 사항은 사전에 “갑”과 협의하여 실시하도록 되어 있으며, “을”은 계약기간 종료 날짜를 엄수하도록 규정하고 있다. 그리고 “을”은 “갑”과의 합의 없이 다른 곳에 판매할 수 없도록 명시하고 있다.

(라) 사과

○ 유통업체와의 계약은 재배연도를 기준으로 1년 단위로 계약을 변경하고 있으나 매년 새로운 계약내용을 문서화하는 것은 아니며, 대부분 구두계약 형태로 이루어지고 있다. 계약거래 기간이 오래된 대구 D백화점의 경우 초기에는 몇 년간 문서계약 형태로 이루어졌으나 신뢰관계가 구축되면서 계약담당자간 구두계약을 원칙으로 하고 있다. 계약은 대체로 수확 1~2개월 전에 매수인이 산지를 방문하여 사과의 생육상태나 재배상태를 관찰한 후 현장에서 구두계약 형태로 이루어지는 것이 일반적인 형태이다. 계약은 법인과 유통업체가 먼저 납품물량, 가격수준, 납품조건 등을 협의하고 계약을 체결한 후 협업단지 총회를 통하여 참여농가,

농가별 물량 등에 대해 구두계약 형태로 이루어지고 있다. 생산농가의 계약참가 여부는 완전히 개별농가의 단독 의사결정으로 이루어지고 있다. 많은 농가가 참여를 원하기 때문에 농가가 원하는 희망하는 물량을 전부 수용할 수 없어 배분하고 있다.

○ 1년간을 단위로 하는 구두계약의 주요한 내용에는 계약물량, 품종 및, 규격 및 등급, 가격수준이 포함되며, 가격수준 조정, 계약파기에 대한 책임부담 등에 대한 내용은 없이 거래관행으로 처리되고 있다. 계약이 체결된 후에는 시장가격 및 수급변동에 관계없이 계약내용을 이행한다.

○ 계약물량과 가격은 수확기 1~2개월 전에 구매자 대표와 법인간에 현장에서 체결되며, 물량과 가격이 확정된 후에는 국내 시장가격 및 수급변동에 관계없이 계약내용을 이행한다. 계약물량은 전년도 계약물량을 기준으로 하여 박스단위로 하여 일정한 구간에 범위로 지정하고 있다. 계약기간은 대체로 11월부터 익년 7월까지가 일반적이며, 3~4월에 가장 많이 출하되고 있다. 농가의 계약물량 배정은 업체와의 계약이 이루어진 후 수확기 약 1개월 전에 법인총회를 통하여 계약내용을 토대로 계약참여에 희망하는 농가를 대상으로 기존의 계약참여실적 등을 고려하여 합의에 의해 배분하고 있다.

○ 가격은 전년도 가격에서 당해연도의 작황과 시중가격, 3년간 평균시장가격 등을 고려하여 계약상방간 합의하여 결정되고 있다. 계약가격은 상품화 작업의 까다로움 등을 고려하여 국내 평균 시장가격보다 약간 높은 수준에서 결정되고 있다. 가격은 계약처별로 독립적으로 이루어지고 있으며, 계약처별로 상품화 요구조건과 품질 등에서 다르기 때문에 계약가격도 계약처별로 조금씩 차이가 나고 있다. 계약 후 시장가격의

변동이 계약가격보다 30～40% 이상의 큰 폭으로 변동할 경우가 아니면 계약상방간 계약가격의 재조정이 이루어지지 않는다. 이것은 오랜 기간 게약판매 결과 계약을 이행하는 것이 농가에 유리한 것으로 판단하고 있기 때문이다. 시장가격이 계약가격보다 30% 이상 큰 폭으로 변동할 경우 계약쌍방간에 가격조정은 계약내용에는 포함되어 있지 않지만, 오랜 기간 계약을 유지해 오면서 시장가격이 대체로 계약가격의 30% 이상 변동될 경우 많은 농가가 계약을 파기한다는 사실을 인식하고 있기 때문이다. 계약쌍방간에는 시장가격이 어느 정도 변동하여도 가능한 한 가격과 물량 등 계약조건을 준수하여 계약기간 중에는 계약조건을 변동하지 않는 것으로 신뢰관계가 형성되어 왔다. 따라서 사실상 계약기간 중 시장가격의 변동에 의한 계약쌍방간의 손실은 차기 계약에서 어느 정도 반영되고 있다. 예를 들면 시장가격 변동으로 생산농가가 손실을 입은 경우 차기 계약에서 가격수준을 어느 정도 상향조정하거나 계약물량을 증가시킴으로써 신뢰관계를 유지하고 있다.

○ 상품화는 집하장에서 공동선별・포장으로 이루어지고 있으며, 상품성향상과 소비자 신뢰도 및 수취가격 제고를 위해 전자식 대형선과기를 이용하여 철저한 선별작업을 실시한다. 등급은 특・상・중・하의 4가지로 구분되며, 가장 중요한 요인은 크기, 형상, 색택의 정도이다. 계약상품의 품질은 전적으로 계약 상대방이 요구하는 조건에 의해 결정되며, 대체로 상품 이상의 품질을 요구하고 있다. 상품포장은 법인고유의 브랜드가 부착된 상자를 사용하고 있으며, 계약상대방이 기획판매 등의 행사로 특정한 포장박스를 요구하거나 또는 직접 박스를 공급할 경우가 있다. 수확후 계약물량은 선별장에서 선별되어 저온저장고에서 저장되며, 이 경우 저온저장비와 입출고비는 계약상대방이 부담한다. 법인은 공동선별장에서 상품화한 후 각 계약처별로 납품하여 공동정산하고 있으며,

계약물량 외의 상품출하는 전적으로 생산농가의 의사결정에 맡기고 있다.

(마) 무

○ 열무의 경우 전형적인 유통계약 형태로 열무 작목반과 인근 소비지 대규모 유통업체(할인점) 구매팀간에 열무 수확 약 15일 전에 납품계약을 체결한다. 계약기간은 열무의 생육기간이 비교적 짧기 때문에 약 1개월 정도로 이루어지고 있으며, 계약성과에 따라 차기 작기의 계약에 영향을 미친다. 산지와 유통업체간의 거리가 가까워 유통업체의 납품조건은 대체로 생산자가 유통업체 매장까지 수송하고 있다. 고랭지무의 경우 정부의 채소수급안정화 사업에 의한 지역농협과 농가간의 계약이며 문서계약 형태이다. 계약후 파종과 재배는 전적으로 농가의 책임하에 있으며, 출하와 판매만 사업조합의 책임하에 이루어지고 있기 때문에 유통계약 형태이다. 그러나 사업조합은 인부나 수송차량 등을 알선하고 있지만, 수확작업은 농가에 맡기는 경우가 일반적이다. 계약물량의 판매처는 주로 농협 계통기관인 소비지 공판장이나 법정도매시장 공판장, 기타 대량수요처 등이 대부분이다.

○ 열무의 경우 계약당시 결정된 품질규격을 준수하여야 하며, 상품화는 법인 선별장에서 공동으로 수행하고 있으며, 등급은 2등급 정도로 구분되고 있다. 열무의 표준화된 등급기준은 없으며, 단지 수확시 유통업체의 구매팀과 협의하여 결정하고 있으나 대체로 특품을 납품하고 있다. 상품화의 가장 중요한 요인은 신선도 유지이기 때문에 대체로 저녁에 수확하여 당일 밤에 유통업체 매장까지 수송하고 있으며, 납품은 계약기간중 거의 매일 이루어지고 있다. 고랭지무의 경우 상품화는 특별한 과정을

거치지 않고 있으며, 단지 수확 현장에서 전문가에 의해 등급화 되어 바로 출하되고 있는 실정이다. 상품화에서 중요한 요인은 신선도, 모양, 크기, 맛 등이 있으며, 이 중 가장 중요한 요인으로는 모양, 크기 등이다.

○ 열무의 경우 계약물량은 전적으로 유통업체의 요구물량에 의존하며, 유통업체의 판매량에 의해 결정되기 때문에 구두계약시 전체적인 물량이 결정되고 있지만 유통업체의 판매실적이나 가격 등에 따라 수시로 변화되고 있다. 계약가격은 도매시장 경락가격, 다른 유통업체의 판매가격, 생산자의 요구가격, 전기 계약가격 등을 고려하여 합의로 결정되고 있으나 수급사정 등에 의해 수시로 변동되고 있다. 그러나 대체로 가격수준은 도매시장 가격보다는 변동이 완만하게 나타나고 있어 생산자의 경우 수치가격 안정이라는 측면에서 계약을 선호하고 있다. 대금정산은 납품 후 대체로 7~10일 후에 이루어지고 있다. 고랭지무의 경우 지역사업농협과 농가간의 계약에서 물량결정은 사업범위 내에서 이루어지기 때문에 농가가 희망하는 물량 만큼 계약되지 못하고 있다. 계약가격은 조합 이사회를 결정되고 있으나, 최근년도의 거래가격, 인근조합의 가격, 수급사정, 생산비, 경영비 등을 고려하여 참여농가와 협의하여 자율적으로 결정하고 있다. 정산방식은 조합별, 지역별로 약간의 차이가 있으나, 사전에 협의한 계약가격을 기준으로 한 일정범위(계약가격대) 내에서는 손실과 수익은 조합이 처리하고 있으며(대체로 계약가격을 중심으로 15~20%), 그 이상의 범위를 벗어난 손실과 이익에 대해서는 농가와 조합이 사전에 전한 비율로 분담하는 형태가 일반적이다.

표 4-36 계약판매에 대한 만족도

단위 : %, 명

구 분	아주만족	만족	보통	불만족	계
시설딸기	66.7 (10)	26.7 (4)	6.7 (1)	-	100.0 (15)
토마토	23.1 (3)	46.2 (6)	23.1 (3)	7.7 (1)	100.0 (13)
오이	33.3 (5)	53.3 (8)	13.3 (2)	-	100.0 (15)
사과	30.0 (6)	50.0 (10)	20.0 (4)	-	100.0 (20)
무	-	60.0 (6)	30.0 (3)	10.0 (1)	100.0 (10)
계	32.9 (24)	46.6 (34)	17.8 (13)	2.7 (2)	100.0 (73)

주: ( )내는 조사대상 농가수임.

표 4-37 계약과 타출하처의 실질수취가격 비교

단위 : %, 명

구 분	20%이상	15~20%	10~15%	5~10%	5%이하
시설딸기	6.7 (1)	20.0 (3)	60.0 (9)	13.3 (2)	-
방울토마토	7.7 (1)	15.4 (2)	23.1 (3)	38.5 (5)	15.4 (2)
오이	60.0 (9)	26.7 (4)	13.3 (2)	-	-
사과	10.0 (2)	35.0 (7)	50.0 (10)	5.0 (1)	-
무	-	-	40.0 (4)	50.0 (5)	10.0 (1)
계	17.8 (13)	23.3 (17)	38.4 (28)	17.8 (13)	4.1 (3)

주: ( )내는 조사대상 농가수임.

2.6.2. 계약파기

○ 딸기의 경우 농협과 유통업체간의 계약으로 개별생산자의 계약파기 조항이나 계약파기에 대한 책임 등은 계약 내용에 포함되지 않는다. 계약내용에 물량과 가격수준이 고정되어 있지 않고 계약쌍방간의 합의에 의해 변동되기 때문에 물량과 가격요인으로 계약이 파기된 적은 없다. 단지 고정가격으로 계약가격이 정해질 경우 어떠한 경우에 계약을 파기할 강한 충동을 느끼는가의 질문에 전체 응답자 중 '시장가격이 계약가격보다 약 30% 이상 상승할 경우' 47%(7명), '시장가격이 계약가격보다 40%이상될 경우' 20%(3명), '시장가격이 50% 이상일 경우' 3명(20%), 시장가격이 20% 이상일 경우 13%(2명) 정도로 나타나고 있다.

○ 방울토마토의 경우 실질적인 계약이행 기간이 1개월 단위로 되어 있을 뿐만 아니라 1개월간의 계약이행에 대한 계약체결이 약 1달전에 이루어지고 있기 때문에 일단 계약이 체결되면 지금까지 1개월간의 계약이행 기간내의 계약은 파기된 적은 없다. 그러나 1개월간의 계약이행 기간중 국내가격과 계약가격간 큰 차이가 발생하여 국내가격이 큰 폭으로 상승하는 추세를 유지하는 경우 계약가격을 변동하지 않으면 다음의 1개월간 계약이 이루어지지 못한 경우가 발생하고 있다. 이 같은 계약거부 현상은 계약가격 수준이 전적으로 일본 시장가격 수준에 의해 결정되기 때문에 매수자와 일본 바이어간의 수출가격 합의 수준이 국내가격 수준에 미치지 못할 경우에는 계약이 파기될 수밖에 없다.

○ 오이의 경우 계약내용에 계약파기에 대한 직접적인 조항은 없으나 계약내용의 여러 곳에서 근본적으로 계약파기가 일어날 수 없도록 제반 관련사항을 명시화하고 있다. 생산자의 경우 바이어가 요구하는 품종을 재배해야 될 뿐만 아니라 바이어가 요구하는 출하규격과 상품화 과정을 충족시켜야되기 때문에 계약가격이 국내판매가격보다 20～30% 정도 높게 책정되고 있다. 따라서 상품화 과정이 까다롭고 노동력이 상대적으로 많이 필요하지만 상대적으로 높은 계약가격으로 인하여 농가가 계약을 파기하는 사례는 나타나지 않고 있다. 계약파기율이 극히 낮은 것은 가격수준이 높은 것도 있지만 계약시 수출업체가 요구하는 품종 및 출하규격으로 국내에 출하하면 상품성이 떨어져 때문에 제값을 받을 수 없기 때문이다. 즉 계약을 통해 재배한 오이의 품종과 상품화 규격은 국내시장에서는 수요가 많지 않을 뿐만 아니라 가격이 형성되지 않기 때문에 전량을 계약업체에 공급할 수밖에 없는 계약형태이다.

표 4-38 계약파기를 유발하는 계약가격과 시장가격과의 격차 분포

단위 : %, 명

구분	50%이상	40%이상	30%이상	20%이상	10%이상
시설딸기	20 (3)	20 (3)	47 (7)	13 (2)	-
방울토마토	-	-	62 (8)	23 (3)	15 (2)
사과	-	65 (13)	30 (6)	5 (1)	-
계	6.3 (3)	33.3 (16)	43.8 (21)	12.5 (6)	4.2 (2)

주: ( )내는 조사대상 농가수임.

2.6.3. 계약의 문제점

○ 딸기의 경우 계약물량은 유통업체와 농협간의 합의되나, 유통업체의 물량소화능력(판매량)에 의존하기 때문에 농가가 계약물량을 증대하고 싶어도 제한적이다. 농가가 원하는 계약형태는 계약가격을 일정한 수준에 고정시키고, 그 내용을 계약내용에 명확하게 포함되는 것으로 원하는 농가가 70%(9명)으로 나타났다.

○ 방울토마토는 계약물량과 계약가격은 매수자와 영농조합법인(서부원예) 간의 합의에 의해 결정되고 있으나, 실질적인 결정 요인은 매수자와 해외(일본)수입자간의 수입물량과 수입가격(수출가격)에 의해 결정되기 때문에 생산자가 계약물량을 증대시키기를 원해도 매우 제한적이다. 계약기간은 6개월 정도이나 실질적인 계약이행은 1개월 단위로 이루어지기 때문에 계약회수가 많아 불편할 뿐만 아니라 시장가격과 수출가격의 변동에 따라 계약참여나 이행여부가 매우 불투명하기 때문에 계약의 지속성이나 신뢰성에 문제가 나타나고 있다. 또한 이러한 방법은 생산자의 재배 의사결정을 어렵게 하는 요인이 된다. 시장가격의 급격한 변동시 농가의 계약불이행이 빈번히 발생하고 있어 계약의 의미가 없어지고 계약서 작성의 필요성을 느끼지 못한다.

○ 오이의 경우 계약내용중 생산자인 “을”이 상품화에서 준수해야할 규격 및 등급에 있어서 매우 까다로운 조건을 제시하고 있어 생산자가 제대로 준수하기 어려울 뿐만 아니라 “갑”의 책임과 의무는 상대적으로 소홀하여 생산자들은 계약내용에서 불균등하고 생산자들만의 희생을 강요하는 일방적인 내용이라고 불만을 가지고 있다. 농가 입장에서 등급간 가격차가 너무 크다는 느낌을 가지고 있다. 계약서상 B등급의 가격은 A등급의 60% 수준이며, C등급은 B등급의 50%로 사실상 C등급은 A등급의 30% 수준에 불과한 실정이다. 수출이 완료된 물품에 대하여 “갑”이 “을”에게 물품대금을 정산할 경우 수출이 완료된 날로부터 정산기일을 명확하게 규정하고 있지 않아 대금정산이 “갑”의 사정에 의해 지연될 수 있다는 사실을 내포하고 있다. 약정내용을 원만하게 추진하기 위하여 “갑”은 “을”이 생산한 규격품을 전량 인수하여야 되는 것으로 명시하고 있다. 그러나 천재지변, 한·일 양국간의 불가피한 문제발생, 일본국의 장기연휴 등으로 인한 3일 이상 출하정체, 농약독성 잔류나 불결로 인하여 일본당국으로부터 수입 불허통보를 받을 경우에 대한 규정이 없어 생산자들의 손해가 발생할 우려가 있다. 계약이행에 대한 과중한 농가의 책임부담과 물품대금 정산조건, 천재비변이나 수출시장의 사정으로 인해 계약물량을 계약자가 인수하지 못함으로써 발생하는 손실 등에 대한 조건이 개선된 계약서 작성이 필요할 것으로 판단된다.

○ 고랭지 무의 경우 농가들이 더 많은 계약물량을 희망하고 있으나 농협의 계약제약 조건을 물량을 증가시킬 수 없다. 열무의 경우 계약이행이 단기간으로 반복되어 이루어지기 때문에 계약가격과 물량을 고정시킬 수 없을 뿐만 아니라 수급사정과 도매시장 가격변동에 의해 물량과 가격이 수시로 변화하고 있어 판매계획에 많은 어려움을 느끼고 있다. 채소수급안정화사업에 의한 계약사업의 경우 농협의 계약보증금에 대한

위약금이 너무 많을 뿐만 아니라 판매가격이 계약가격보다 일정 수준 높을 경우 이익을 농협이 수취하기 때문에 농가수익이 되지 못한다. 유통업체와 농가간 계약의 경우 납품한 물량에 대한 반품처리에 대한 명확한 규정이 없어 판매되지 않은 상품에 대한 반품요구가 있는 경우가 있다.

2.6.4. 농가가 원하는 계약형태

○ 딸기 생산자가 가장 바람직한 형태로 생각하는 계약형태는 계약가격을 일정 수준에 고정시키는 고정가격이 계약내용에 명확하게 포함되는 형태이다. 계약기간 내에 가격을 일정 수준으로 고정시키기를 원하는 농가가 전체의 약 70%(9명)로 압도적으로 선호하고 있는 것으로 나타났다. 만약 시장가격의 변동에도 불구하고 처음부터 끝까지 일정수준의 고정가격으로 계약을 맺어 출하할 수만 있다면 계약을 체결하겠느냐의 질문에 100%가 그렇다고 답하였다. 계약물량의 경우도 계약 체결시 일정 수준에 고정시키기를 바라는 농가가 5명(31%), 계약시 고정시키고 시장상황에 연동시켜 변동하는 것이 7명(47%), 수시로 자유계약 형태를 원하는 농가가 4명(31%)로 나타났다. 생산자가 계약 체결시 가장 큰 관심을 보이는 것은 높은 가격수취(10명), 지속적인 거래(8명), 안정된 가격수취(7명), 많은 물량 판매(4명)순으로 나타났다(복수응답). 현재와 같은 계약조건하에서 계약이 이루어진다면 계속적으로 계약에 응하겠느냐의 질문에 대부분의 응답자가 이러한 가격조건이 계속된다면 계속 응하겠다고 대답하였다.

○ 방울토마토 생산자가 바람직한 형태로 생각하는 계약형태는 수출가격과 국내가격의 변동에 따라 계약쌍방간 합의에 의해 계약가격을 조정할 수 있는 시스템이다. 계약물량과 가격을 고정시키기를 바라는 비율이 31%,

물량과 가격을 고정하되 가격은 일정범위 내에서 시장가격과 연동 54%, 현재와 같은 방법이 좋다는 의견이 15%로 나타났다. 계약가격의 조정은 당초의 계약가격 수준에서 상하 30% 이상으로 변동시 46%, 20% 이상 변동시 38%이며, 10% 이상 변동될 경우에도 조정되어야 된다는 의견은 15%으로 나타났다. 생산자가 계약체결시 가장 큰 관심을 보이는 것은 높은 지속적인 거래(8명), 높은가격수취(8명), 많은 물량판매(7명), 안정된 가격수취(5명) 순으로 나타났다(복수응답). 현재와 같은 계약조건하에서 지속적인 계약여부에는 대부분의 농가가 계속 응하겠다고 대답하였으나, 국내가격과 수출가격이 차이가 크게 발생할 경우 조정조건을 원하고 있다.

○ 오이의 경우 계약시 물량과 가격을 고정시키는 것이 좋다는 의견 53.3%, 고정하되 시장가격 변동에 따라 조정이 좋다는 의견 40.0%, 물량과 가격을 고정시키지 않는 것이 좋다는 의견이 6.7%로 나타났다. 바람직한 계약가격의 조정시기는 시장가격이 계약가격 수준에서 상하 40% 이상 변동시 14.3%, 상하 30% 이상 변동시 64.3%, 20% 이상 변동시 28.6%, 10% 이상시 7.1%로 나타났다. 생산자가 계약 체결시 가장 큰 관심을 보이는 것은 높은 지속적인 거래 49.0%, 안정된 가격수취 31.7%, 많은 물량판매 19.5%, 높은 가격수취 9.8% 순으로 나타났다. 현재와 같은 계약조건하에서 계약의 지속여부는 100% 응답자가 계속 응하겠다고 대답하였다.

표 4-39 농가가 원하는 계약가격 결정형태

단위 : %(명)

구분	계약가격을 고정	시장가격 변동과 연동	수시로 변경	계
시설딸기	33.3 (5)	46.7 (7)	20.0 (3)	100.0 (15)
방울토마토	30.8 (4)	53.8 (7)	15.4 (2)	100.0 (13)
오이	53.8 (7)	38.5 (5)	6.7 (1)	100.0 (13)
사과	30.0 (6)	65.0 (13)	5.0 (1)	100.0 (20)
무	40.0 (4)	60.0 (6)	-	100 (10)
계	36.6 (26)	53.5 (38)	9.9 (7)	100.0 (71)

주: ( )내는 조사대상 농가수임.

표 4-40 가격조정을 원하는 시장가격과 계약가격과의 차이

단위 : %(명)

구분	40%이상	30%이상	20%이상	10%이상	계
시설딸기	13.3 (2)	40.0 (6)	33.3 (5)	13.3 (2)	100.0 (15)
방울토마토	-	46.2 (6)	38.5 (5)	15.4 (2)	100.0 (13)
오이	14.3 (2)	64.3 (9)	28.6 (4)	7.1 (1)	100.0 (14)
사과	20.0 (4)	70.0 (14)	10.0 (2)	-	100.0 (20)
무	-	20.0 (2)	60.0 (6)	20.0 (2)	100.0 (10)
계	11.1 (8)	51.4 (37)	30.6 (22)	9.7 (7)	100.0 (72)

주: ( )내는 조사대상 농가수임.

표 4-41 가계약체결시 생산자의 관심사항

단위 : %(명)

구분	지속적인 거래유지	안정적인 가격수취	높은 가격수취	많은 물량 계약판매	계
시설딸기	53.3 (8)	46.7 (7)	34.5 (10)	26.7 (4)	100.0 (29)
방울토마토	28.6 (8)	17.9 (5)	28.6 (8)	25.0 (7)	100.0 (28)
오이	39.0 (16)	31.7 (13)	9.8 (4)	19.5 (8)	100.0 (41)
사과	34.9 (15)	27.9 (12)	16.3 (7)	20.9 (9)	100.0 (43)
무	9.5 (2)	42.9 (9)	14.3 (3)	33.3 (7)	100.0 (21)
계	30.2 (49)	28.4 (46)	19.8 (32)	21.6 (35)	100.0 (162)

주: ( )내는 조사대상 농가수임(중복응답).

3. 미국 농축산물의 생산 및 유통계약

3.1. 계약 현황

3.1.1. 생산 및 유통계약 비중

○ 미국의 생산 및 유통계약 현황은 양계, 칠면조, 계란, 우유와 같이 축산물 생산과 과일, 채소, 사탕무우·사탕수수와 같은 작물은 주로 계약하에서 생산되어진다.

○ 미국 농가 총생산액의 거의 ⅓은 계약체결을 통해 생산되어짐. 대부분 계약하의 생산액은 유통계약의 체결로 생산되었다. 단지 생산액의 ⅓이 약간 넘는 액수가 계약자가 상품의 소유권을 보유하는 형태인 생산계약으로 생산된다.

표 4-42 미국의 품목별 계약생산액, 1993

품목	총계약생산액 품목별 비중(%)	품목별 계약생산 비중(%)
콩	2.9	12.3
대두	2.8	12.4
밀	1.0	6.8
면화	3.0	32.7
땅콩	1.8	64.6
쌀	0.4	19.6
채소/과일/원예	23.0	47.4
소, 돼지, 양	18.4	18.5
젖소	21.4	47.9
가금류	20.3	89.4
기타 품목	5.0	18.6
총계	100.0	31.5

자료: Farm Costs and Returns Survey, USDA, 1993

○ 1993년 전체 농가의 약 11%에서 생산·유통계약의 이용을 통해 총생산액의 32%이며, 이러한 결과는 계약이 이용된 1969년 이후로 유통계약이 지속적인 성장을 보였다. 1993 FCRS 자료에 의하면 농가 총생산액의 32% 수준인 약 470억불이 계약협정 하에서 생산되었는데, 470억불 중 63%의 생산액은 유통계약 하에서 산출되었고 나머지 37%의 생산액은 생산계약 하에서 산출되었다. 이들 농가에서는 생산과 유통 계약을 모두 이용하고 있다.

○ 생산계약을 이용한 농가의 약 ¾은 축산물을 생산하고 총생산액의 91%를 차지한다. 유통계약에서 축산물 부문은 많이 보편화되지 않아서 축산 전체 농가의 20%에서 총생산액의 42%를 차지한다. 대조적으로 유통계약을 체결한 농가의 약 80%는 곡물을 취급하고, 곡물 총생산액의 약 58%를 담당하고 있다.

3.1.2. 캘리포니아 와인용포도 생산 계약현황

○ 미국 농업에서 계약서 사용 범위는 생산품에 따라 다양하다. 육계와 터키 및 가공채소의 경우 계약 하에 시장에서 거래되고 있으나, 신선한 야채의 경우 절반 정도가 계약서를 활용하고 사료용 곡물의 경우에는 계약서의 사용을 거의 찾아볼 수 없다. 기타 과일의 경우 계약서의 사용은 없지는 않으나 어느 정도인지는 알려져 있지 않다.

○ 와인용포도는 미국의 산출량 중 96퍼센트가 재배되고있는 캘리포니아에서는 중요한 농산물이다. 포도는 현금 수입이라는 관점에서 미국의 가장 큰 과실 농작물이고 그 수입의 ¾이상이 와인용포도에서 나온다. 캘리포니아 와인용포도는 1998년에 약 15억불 또는 캘리포니아 농산물 평가액의 약 6%를 차지한다.

○ 와인용포도 시장에서 계약서는 불확실한 결과와 불완전한 정보를 상쇄시키는 수단으로 생각되고 있다. 농지를 포함한 초기의 투자는 에이커당 4만불 혹은 그 이상을 초과할 수 있다. 파종 후 3년 동안은 실질적인 수확이 없다. 수확량과 품질에 있어서 해마다 그 변동이 상당히 크며 실질적인 가격변동의 원인이 되고 있다. 초기의 대형 투자를 회수하는데 시간이 필요하므로 가격 변동 및 미래의 가격 수준이 농가에게 중요하다.

○ 계약서는 여러 가지 방식으로 마케팅의 불확실성에 대처한다. 파종 계약서는 미래의 가격변동을 담당할 뿐 아니라, 생산자가 포도원 개발을 위한 자금출자를 지불 보증하도록 도와준다. 계약서는 인도금 지불 문제를 분명히 하고 있고 이후에 생길지도 모르는 충돌을 피하도록 뒷받

침한다.

○ 1999년 6월 캘리포니아 와인용 포도 산업의 계약서 사용에 관한 12,000명 설문조사 결과 70%가 서면 계약을 이행하고 있고, 구두계약만은 11%, 계약서가 없는 경우도 10%를 차지하고 있다. 전체 모든 계약의 약 10%가 포도가 파종되기 전에(파종 계약) 체결되고 있고 응답자의 50%가 일년 이상 평균 3년 반을 계약하고 있다.

○ 가격 결정 방식은 중요한 관심 분야인데 계약서에 기재하여 구매자와 판매자가 가격, 또는 시간에 대한 가격예정표에 동의하고 계약상에서 그것을 구체화하는 경우가 31%를 차지하고, 매년 협상하는 경우가 27%, 참고가격(캘리포니아 농업통계청)을 참고하여 계약하는 경우가 35%이었다.

○ 보너스와 페널티 조항은 설탕, 산(酸), MOG(포도이외의 물질), 결함(부패, 곰팡이 등)에 대하여 계약서 33%가 설탕 보너스를 규정하고 있기는 했어도 페널티 조항이 보너스 조항보다 더 우세했다. 전반적으로 계약의 10% 정도만이 보너스 규정을 하고 계약의 35%가 페널티를 규정하고 있다. 일주재배지역의 계약서 중 거의 절반이 분쟁해결 조항을 담고 있었고 그 비율은 기타 지역에서는 3분의 1 미만이었다.

3.2. 계약시 법적 고려사항

○ 미국의 경우 유통계약 및 생산계약의 이행을 촉구하고 계약에 의한 일방의 피해를 줄이기 위한 법적 장치가 충분히 마련된 것으로 여겨진다. 미국의 경우 행정기관이 생산자와 가공 및 유통업체간의 계약에 직간접적으로 개입하여 생산자를 보호하고 있는 것은 우리 나라의 계약거래 활성화를 위해 참고할 사항이다.

○ 우리 나라의 경우 계약당사자간에 분쟁이 발생할 경우 상법에 의해 해결을 해야하고, 적지 않은 비용이 소요됨에도 불구하고 많은 경우 생산자가 승소하는 경우가 드물게 나타나고 있다.

3.2.1. 연방 정육출하업자 및 가축사육장에 관한 법령 (PASA)

○ “공정한 경쟁과 공정한 매매관행을 보증하고, 농부와 목장주를 보호하고... 소비자를 보호하고... 그리고 가축, 정육 및 가금 산업 회원을 불공정하고 기만적이며, 부정하게 차별적이고 독점적인 관행에서 보호하기 위한 것이다.” 라고 규정하고 있다.

○ PASA는 즉시불, 채권 발행 지불 보증, 정육 출하업자 및 가금 신탁, 시장 대행 보관 예금 계좌를 요구함으로서 가축 판매업자에 대해 지불 보호를 해주고 있다. PASA는 가축, 정육, 가금의 마케팅에서 불공정하고 기만적이고 차별적이거나 독점적인 관행 같은 불법행위을 규제하고 있다.

○ 가축, 정육 및 가금 사업에 종사하는 사람들은 PASA의 지배를 받으며 농부와 목장주는 그들 자신을 위하여 비축하고 소비할 목적으로 가축을 살 때나 그들 소유의 가축을 거래할 때에는 P&S 법령에 저촉되지 않는다.

3.2.2. 연방 농산물시장관례법 (AFPA)

○ 농산물 시장 관례법은 농산품 구매자와의 매매 계약에 대한 법적 권한을 높이기 위해 생산자 협회에 가입하는 생산자 (또는 사육자)의 권리를 보호하기 위해 만들어졌다.

○ AFPA 하에서는 생산자들에게 억지로 협회에 가입 하라든가 협회 가입

을 못하게 강요할 수 없고, 협회에 가입하는 생산자를 차별하거나 협회 가입을 거절한 생산자에게 상을 줄 수 없으며, AFPA는 계약자가 생산자의 회원권 또는 생산자 협회와의 계약 이외의 어떤 이유로도 소비자나 공급자를 선발하는 것을 금지하지 않는다.

3.2.3. 미네소타 법인 농사법

○ 미네소타주의 농산품계약법은 농산품계약에 관련된 여러 가지 조항을 포함하고 있다. 농산품의 계약시 어떤 계약이든지 계약에 관련된 논쟁들을 중재 또는 중개를 요구하는 조항을 필히 포함시키고 있다.

○ 모든 농산품 계약은 반드시 성실성이 함축된 법적 약속을 포함하고 있는 것으로 해석되어야 하며, 만일 법원이 성실성이 함축된 약속이 위반된 사실을 알게 되었을 때, 법원은 계약 위반자에게 손해배상과 변호사 비용을 부과할 수 있도록 하고 있다.

3.2.4. 미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 관한 법 (MPASA)

○ 미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 관련된 법(MPASA)은 대금을 받지 못한 가축 판매업자를 위한 제한된 지불 보호를 규정하고, 출하업자, 가축사육장 소유주, 시장 대리점, 그리고 상인들에 의한 정보유출에 관해 규정하고 있다.

○ MPAS 하에서는 각 사업체가 최대출하량을 공개하는 연례보고서와 출하업자가 가축생산자와 맺은 각각의 계약서를 제출하도록 MDA가 요구하고 있으며, 이 법은 PASA와 유사하게 즉시불 준칙과 은행계좌 준칙을 포하고 있다.

○ 만일 정육 출하업자가 물건을 수송한 날로부터 30일 이내에 계약상의 의무를 수행할 수 없으면, MDA는 그 출하업자의 사업면허를 취소하거나 유보하는 내용이 포함되며, 미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 관한 최근의 수정안은 출하업자의 가축 취득과 관련한 모든 계약사항의 복사본뿐 아니라, 계약가격 및 현금 시가를 매일, 그리고 사사분기마다 보고하도록 요구하고 있다.

3.2.5. 아이오와 주검찰청 계약시 확인목록 (부록 I -2 참조)

○ 미국 아이오와 주검찰청에서는 농가의 계약생산시 체크리스트를 제정하여 농가가 계약시 불이익을 받지 않도록 아래의 내용을 보장하고 있다. 전문가와 상의하고 본 계약의 확정이전에, 전체 서류를 이해하는지를 절대적으로 확인(변호사, 재정 및 기술 전문가, 다른 생산자의 조언)하도록 권고하고 있다.

○ 계약 운영상의 문제점인 가축의 인도, 사료, 가축의 건강상태, 노동력과 관리 및 기록문서 보유, 보험 및 기타 비용에 관한 내용, 수수료 지불기간, 생산성 향상 인센티브, 생산비 등 수수료 지급에 관한 내용과 법적인 문제점으로 분쟁 해결방법, 계약 만료, 재계약, 서면계약 작성에 관한 사항들이 포함되어 있다.

제 5 장

계약의 효과적 정착과 운용방안

1. 계약의 효율적 모형설정

1.1. 계약내용의 정형화

○ 생산 및 유통계약의 계약 이행과 계약내용을 준수하기 위해서는 서면계약으로 책임과 의무를 강화하여야 한다. 주요 품목의 주산지 생산자단체에게 구두계약보다 서면계약을 권고하여야 한다.

○ 이러한 계약내용의 정형화를 위한 필수적으로 포함되어야 될 계약내용으로는 ① 계약기간 ② 계약물량 ③ 계약가격 수준 및 결정방법 ④ 등급 및 품질규격 ⑤ 대금지불 및 정산방법 ⑥ 계약불이행 책임(손해배상 등) ⑦ 계약내용 변경조건과 방법(물량 및 가격 등) ⑧ 상품 인수도절차 및 방법(납품방법) ⑨ 하자처리 및 반품 ⑩ 관련 물류비용 부담 ⑪ 계약해지 사항 등이 반드시 포함되어야 될 것이다. ① 계약기간은 상품의 재배특성과 계약목적을 고려하여 '△△년 △월 △일부터 △△년 △월

△일 까지’ 형식으로 명시한다. 유통업체의 거래관행이나 명절 같은 휴무일 등에 대해서는 단서조항으로 한다. ② 계약물량은 일정 범위형태(△톤에서 △톤까지), 상한제시 형태(△톤까지), 하한제시 형태(△톤 이상), 고정형태(△톤) 등과 같이 명시한다. 계약품목이나 계약주체의 구매특성, 생산자의 재배특성 등을 고려하여 계약기간내에 구간별로 공급물량을 결정할 수 있을 것이다. 추가계약은 단서조항으로 한다. ③ 계약가격 수준 및 결정방법은 고정가격, 사후 합의가격, 연동가격 등이 결정되어야 한다. 고정가격의 경우 계약기간내 일정 구간별 고정가격인지 전체 계약기간을 통한 고정가격인지 결정되어야 된다. 사후 합의가격과 연동가격의 경우 가격결정 기준과 방법이 명확이 결정되어야 된다. 그리고 단위당 가격과 등급규격별 가격이 결정되는 것이 바람직하다. ④ 등급 및 규격화(상품화)는 품목별 상품 및 유통특성에 따라 크기, 무게, 길이, 모양(형태), 개수 등 다양한 등급기준을 명시하고, 등급구간은 동일등급간 범위를 될 수 있는 한 명확하게 결정한다. 포장규격이 명시되는 것이 바람직하다. 등급규격이나 기준 또는 검수규격에 관한 사항은 특약사항으로 명시할 수도 있다. ⑤ 대금지불 및 정산방법은 계약내용에 포함된 물량, 등급, 규격, 기간을 충족시킨 인수도 상품에 대한 대금정산은 상품의 인수도가 완료된 후 △일 이내에 완료한다는 내용과 같은 정산기간을 명시할 필요가 있다. 그리고 정산주기나 계좌입금 등과 같은 명확한 대금지불방법에 대해서도 명시되어야 된다. 구매자가 선급금을 지불한 경우 등에 대해서도 명시하도록 한다. ⑥ 계약불이행 책임에 대해서는 계약기간 이전에 계약쌍방 중 계약서의 계약해지 조항이나 통지조항 같은 계약해지 관련 조항을 무시하고 일방적으로 계약을 불이행한 경우에는 계약불이행에 대한 책임을 명확하게 제시하도록 한다. 특히 선급금이 있는 경우 선급금 기준에 대한 계약파기 책임을 명시하도록 한다. 그리고 계약파기 시기가 계약기간 이전인가 또는 계약기간

중 등과 같은 약정위반 시기에 따라서도 명확한 책임을 명시하도록 한다. 또한 계약쌍방중 일방이 계약파기가 아니고 물량, 인수도, 품질 등에서 계약내용을 위반한 약정위반일 경우에도 그 책임을 명확히 규정할 필요가 있다. 이와 동시에 천재지변 등과 같은 계약쌍방의 의지와는 관계없는 상태에서 약정위반이 발생할 경우에 대비하여 약정위반 조항이 명시되어야 된다. ⑦ 계약내용 변경조건과 방법(물량 및 가격 등)은 계약 후 계약품목의 재배여건 변동에 따른 심한 수급변동 및 시장가격 변동, 계약쌍방중 구매자의 영업여건 변화, 공급자의 재배불가능 또는 공급차질 등과 같은 요인의 발생으로 본계약 내용을 변경할 필요가 있을 때에 대비하여 계약내용 변경조건 등을 명시하도록 한다. 특히 계약 후 국내 시장가격의 심한 변동으로 계약가격과 시장가격간에 현저한 차이가 발생하여 계약주체 일방이 계약을 파기할 수 있는 사항이 발생할 경우 계약가격이나 물량을 조정하는데 대한 구체적인 방법이 명시되어야 된다. ⑧ 계약물량의 인수도는 인수도 시기, 인수도 장소, 발주후 인수도 기간, 검수조건 및 절차, 인수도 위반시 조치사항 등이 명확히 명시되는 것이 필요하다. 계약품목에 따라 수송수단, 수송방법 등에 대해서도 명시할 필요가 있다. ⑨ 유통중 상품성 훼손·변질·오손·파손, 계약상품과의 품질차이 등의 하자가 발생할 경우에 대비하여 반품에 대한 조항이 명시되어야 된다. 이와 동시에 공급자의 의지와 관계없이 반품요인이 발생할 경우를 대비하여 반품책임 귀속여부나 분쟁을 해결방법을 명시할 필요가 있다. ⑩ 계약물량의 인수도와 관련하여 발생하는 제반 물류비용과 관련하여 비용부담조건을 명시할 필요가 있다. 특히 반품사례가 발생할 경우, 인수도 기간이 지연되는 경우 등에 대비하여 관련 비용부담에 대한 조항이 필요하다. ⑪ 계약쌍방중 일방이 약정을 위반하여 계약을 해지하기를 원하는 경우, 계약쌍방이 계약위반과 관계없이 자체적으로 계약을 해지할 수 밖에 없는 사정이 발생할 경우 등에

대비하여 계약해지사항이 명시되어야 된다. 특히 계약쌍방이 계약을 해지할 필요가 발생할 경우에는 계약해지의사를 통보할 수 있는 시기와 통고한 후 실질적인 계약해지가 이루어지는 시기 등이 명확히 명시되어야 된다. 그리고 계약해지를 위한 통지사항이나 해지기간을 위반할 경우의 책임에 대해서도 명시하는 것이 바람직하다.

○ 이상의 필수조항 외에도 ① 계약보증금 및 담보 ② 중도금 및 잔금 ③ 위약금 면제 ④ 분쟁조항 ⑤ 준용법규 및 관할법원 ⑥ 통지사항 ⑦ 특약사항 ⑧ 계약범위 등과 같은 조항을 계약내용에 포함시킬 필요가 있을 경우에는 계약성격이나 특성에 따라 계약쌍방간 합의하여 포함시키도록 한다.

○ 계약 특성(수출, 가공, 생산, 유통 등)에 따라 특수조건을 추가할 수 있으며, 계약쌍방간의 계약이행에 대한 대등한 조건의 계약서가 필요하다.

1.2. 육계표준계약서 예시(부록 참조)

○ 현재 이용되고 있는 육계사육 계열농가의 계약서를 보완하여 계열농가의 불만과 계열주체의 요구사항을 반영하여 계약이 효율적으로 이행되도록 계약서 모형을 설정하여야 한다.

○ 계열주체와 계열농가의 의무를 추가적으로 명시하여 분쟁의 소지를 미연에 방지한다. 사료와 병아리 등 공급자재에 대한 질적 요구사항으로 병아리수당 체중, 부화장명, 종계의 주령별 사양기록, 역가검사표 등을 기록하고 필요시 제시할 수 있도록 계약서에 포함한다. 또한 계열농가는 다른 회사 또는 개인의 육계를 사육하지 않아야 한다는 것을 포함한다. 질병예방을 위한 농가의 백신 프로그램 이행조건도 명시한다.

○ 자재의 공급 계약 조항에 품질에 대한 조항을 다음과 같이 추가한다.

표 5-1 육계계약서 자재의 공급과 품질 조항 보완 예시

기 존 내 용	보 완 내 용
① “갑”은 붙임의 기준에 의한 자재를 “갑”의 책임 하에 “을”에게 공급한다. ② 사료는 “갑”이 지정하는 사료공장에서 생산된 전용 육계사료를 공급하며, “갑”의 책임 하에 “을”의 농장까지 운송하고, “을”은 사료 도착시 품질상태 및 중량을 확인하여 인수증에 서명 후 “갑”에게 통보한다. ③ 병아리는 “갑”이 생산 또는 지정하는 부화장에서 공급하며, “갑”의 책임 하에 “을”의 농장까지 운송한다.	① “갑”은 **수당 00g이상 우수한 품질의 병아리를 “을”에게 공급한다.** ② **병아리운송시 송장에는 육용실용계를 상산한 부화장과 그 병아리를 생산한 종계의 입추일령 및 종계의 역가검사(MG, 추백리, 마이코프라즈마 등) 결과를 함께 전달한다.** ③ 사료는 “갑”과 **“을”의 협의하에 공급업체를 정하며**, “갑”의 책임 하에 “을”의 농장까지 운송하고, “을”은 사료 도착시 품질상태 및 중량을 확인하여 인수증에 서명 후 “갑”에게 통보한다. ④ **“갑”은 사료품질 기준을 “을”에게 제시하여야하며, “을‘은 품질에 이상이 있다고 판단될 경우 ”갑“에게 반송을 요구할 수 있다.**

○ 계약위반에 대한 조치를 명시한다. 타 병아리 입추시, 계열화회사 병아리 입추 거부 등에 대한 계약 해지 및 배상 금액을 명시하고, 계열화업체의 병아리 공급 거부시 평균사육수수료 지급과 계열화업체의 부도 등에 의한 계약 위반시 조치사항을 명시한다.

○ 양자가 계약내용에 대한 분쟁 발생시 이를 조정할 수 있는 분쟁조정위원회를 두어 그 결과에 따르도록 하는 조항을 신설한다.

표 5-2 육계계약서 계약위반에 대한 조치 조항 보완 예시

기 존 내 용	보 완 내 용
① “을”이 “갑”과 사전 협의 없이 타 병아리를 임의로 입추 하였거나 “갑”의 병아리 입추를 거부하는 경우에 이 계약은 자동 해지되고, “을”은 1회전 입추계약수수에 해당하는 병아리 대금의 2배를 “갑”에게 배상하여야 한다. ② 이때 병아리 가격은 붙임에서 정한 병아리 가격을 기준으로 한다.	① “을”이 “갑”과 사전 협의 없이 타 병아리를 임의로 입추 하였거나 “갑”의 병아리 입추를 거부하는 경우에 이 계약은 자동 해지되고, “을”은 1회전 입추계약수수에 해당하는 병아리 **대금의 1.5배**를 “갑”에게 배상하여야 한다. 이때 병아리 가격은 붙임에서 정한 병아리가격을 기준으로 한다. ② **“갑”은 “을”과 사전협의 없이 병아리 공급을 거부할 경우 “갑”은 ‘을“에게 1회전 평균사육수수료를 지급해야 한다.**

2. 계약의 효과적 정착과 운용방안

2.1. 계약거래의 체계화

2.1.1. 계약거래의 문서화

○ 구두계약 위주의 계약관행을 문서계약으로 전환함으로써 계약이행에 대한 의무와 계약내용 준수 및 계약파기에 대한 책임을 명확하게 할 필요가 있다. 주요 품목의 주산지 생산자단체에 대해 문서계약의 필요성과 장점을 인식시킴으로써 문서계약을 통한 계약문화의 정착을 유도하고 농가의 계약교섭력을 제고시킨다. 계약거래에서 일정규모와 일정기간 이상 문서계약을 통한 거래실적이 있는 생산자단체에 대해서 우수 계약상대방의 알선과 계약손실 보전을 위한 자금이나 컨설팅 등을 지원한다.

○ 계약형태별, 계약대상별, 품목특성별 계약쌍방이 인정하는 다양한 형태의 표준계약서의 보급을 통해 계약 이행율을 제고시키고 계약파기율을

최소화하도록 한다. 유통계약과 생산계약에 대한 품목별 특성을 고려한 공인된 몇 가지의 표준계약서를 만들어 생산자단체와 유통업체 등에 보급한다. 품목별로는 과일류, 채소류 등 상품적 특성에 따라 구분할 수 있을 것이다. 계약대상별로 계약내용이 다르기 때문에 생산자(단체)와 유통업체, 생산자(단체)와 수출업체, 생산자(단체)와 협동조합 등으로 구분하여 표준계약서를 사용한다. 표준계약서는 계약대상별로 특정 계약조건을 추가하거나 삭제할 수 있게함으로써 계약이행에 대한 대등한 조건을 제공한다.

2.1.2. 계약내용의 공정성 확보

○ 계약체결과 계약이행에 있어서 계약쌍방이 서로 대등한 조건이 될 수 있도록 계약내용에 대한 공정성의 확보가 무엇보다도 필요하다. 계약내용에 포함되는 계약조건에 대해 공정성을 확보함으로써 문서계약 이용율을 제고시키고 공급자와 구매자의 계약거래에 대한 수요 증대시킨다.

○ 특히 공급자와 매수자의 이해관계가 민감하게 대립되는 가격결정방법, 시장여건 변화에 대한 계약내용 조정, 계약파기에 대한 책임, 대금정산 방법과 기간 등에서 계약쌍방이 문서계약을 선호할 수 있을 정도의 공정성이 요구된다.

2.1.3. 농가가 원하는 계약형태

○ 현지 농가조사 결과 대부분의 기존 계약자들은 현재의 조건하에서도 계속 계약거래를 선호하는 것으로 나타나 앞으로 계약거래에 대한 수요가 크게 증가할 것으로 전망된다. 잠재적인 계약거래 선호자가 많이 있기 때문에 계약문화의 정착을 위해서는 계약쌍방이 인정할 수 있는 대등한 계약기반을 마련하는 것이 무엇보다도 중요한 과제이다.

○ 농가가 계약을 체결할 때 가장 관심을 두는 항목은 품목이나 상품적 특성에 따라 차이가 있지만 일반적으로 지속적인 계약거래 유지, 안정적인 가격수취, 많은 물량 거래, 높은 가격수취 등의 순으로 나타난다. 농가의 계약거래의 주요한 목적은 높은 가격수취보다도 새로운 판로개척을 통한 경영의 안정성을 추구하고 있다. 따라서 계약거래의 확대를 위해서는 우선적으로 계약쌍방이 서로 신뢰성을 가지고 지속적인 거래를 할 수 있도록 계약내용의 정형화 및 문서화, 계약조건의 공정성 등이 확보되어야 될 것이다. 이와 함께 농가는 보다 많은 농가가 계약 기회를 가질 수 있도록 유통업체 등에게 계약참여를 유도할 수 있는 홍보나 지원대책을 마련할 필요가 있다. 특히 지속적인 거래가 가장 중요한 관심사이기 때문에 계약파기를 방지할 수 있는 계약조건이 명시화 되는 것이 무엇보다도 필요하다.

○ 계약농가는 가격결정 조건에서 계약가격을 시장가격의 변동과 연계하여 합의조정하는 것을 원하고 있는 것으로 나타났다. 그러므로 계약은 특수한 경우를 제외하고는 문서계약으로 이루어져야 하며, 계약쌍방이 가장 민감하게 반응하는 가격결정 등에서 여건변화에 따른 계약내용 조정방법 등이 명확해야 된다. 예를 들면 현지조사 결과 가격결정 방법에서 시장가격 연동방법 52.5%, 고정계약가격 36.1%, 수시로 합의 변경 11.5%로 나타났다. 시장가격 변동에 대한 계약가격 합의조정에 대한 연동조건은 시장가격이 최소한 계약가격보다 상하 30% 이상 변동될 때 계약가격의 조정을 원하고 있다.

2.2. 계약거래 지원방안

2.2.1. 유통업체의 계약거래 지원과 홍보

○ 농산물의 급속한 유통환경 변화와 경쟁구조 심화로 유통업체의 상품 및 가격차별화 유통전략이 일반화됨으로써 우수한 농산물의 확보경쟁이 치열해지고 있다. 유통업체와 수출업체 등 우수한 상품의 확보가 유통전략의 핵심인 유통업체나 수출업체 등은 차별화된 우수상품을 구매하기 위하여 점차 계약을 통한 구매비중을 증대시키는 추세이다. 이와 함께 농산물 산지에서도 새로운 판로를 모색하여 안정적인 수취가격 및 경영안정성을 확보하기 위하여 계약거래에 대한 수요가 점차 증가하는 추세이나 계약에 참여할 수 있는 기회가 매우 부족한 실정이다. 따라서 농산물 구매자들이 계약거래에 보다 많이 참여할 수 있도록 정부차원이나 주산단지 지방자치차원에서 계약거래에 대한 홍보와 정책적인 지원제도를 마련해야 할 것이다.

○ 농산물 구매자들이 계약거래에 보다 많이 참여할 수 있도록 하기 위하여 유통업체나 수출업체들이 계약거래 물량을 증대시키고 농가와의 계약을 지속적으로 유지하기 위하여 단기적으로 필요한 자금과 자료 등에 대한 제도적인 지원정책 마련이 필요하다. 계약보증금 지급 및 신속한 대금정산을 위한 단기자금의 저리 지원, 지속적인 계약거래의 손실에 대한 일정부분의 지원제도 등이 필요할 것이다. 이와 동시에 품목별 산지 수급동향, 상품별 상품화 정보 등을 체계적으로 제공함으로써 구매자를 계약거래로 유도하며, 계약거래를 희망하는 산지 유통기구와의 중개기능 수행도 필요할 것이다.

2.2.2. 분쟁처리 및 계약거래 보증기구의 필요

○ 계약성립 후 계약파기를 방지하고 계약이행을 보증하는 동시에 계약과 관련된 법적, 제도적 분쟁을 해결할 수 있는 조정기구가 필요하다. 계약파기에 대한 책임과 계약이행에 대한 의무가 강화되면 올바른 계약문화가 정착하기 전에는 계약 관련 분쟁이 증가될 것이다. 이런 경우 신속하게 분쟁을 해결하고 중재할 수 있는 기구가 필요하다. 이러한 분쟁조정 및 해결기구는 산지 생산자단체의 법률자문기구와 사법조직이 합동으로 구성하는 것도 하나의 방안이다. 이를 위해 일정 규모 이상의 법인간 계약체결 후에는 반드시 계약체결에 대한 사항을 분쟁처리기구에 정식으로 등록하는 것이 필요할 것이다.

○ 보다 많은 잠재적 계약수요자들이 안심하고 게약거래에 참여할 수 있도록 유도하기 위해서는 계약거래 참여자의 엄격한 신용도 관리가 필요하다. 대규모 산지 및 소비지 계약거래 참여자들에 신용리스크 관리를 위한 신용리스트를 작성하여 배포하는 것이 필요할 것이다.

2.2.3. 여건변화에 따른 계약파기 방지책 필요

○ 농산물 공급과잉 구조로의 전환과 개방화 등의 영향으로 시장의 구조적인 불안정성이 심화되어 계약 후 손실 및 이득 변동폭이 더욱 커질 것으로 전망된다. 이 경우 분쟁처리기구에 등록된 정형화된 문서계약에 한해 계약거래로 발생하는 일시적인 손실을 일정수준 보전하는 것이 필요할 것이다. 계약손실보전은 계약주체가 생산자단체일 경우 자조금 지원형식이 바람직할 것으로 판단되며, 이를 위해 자조금 기금마련을 위한 지원 등이 필요할 것이다.

2.2.4. 주산지와 주요 유통업체의 연계

○ 농가의 계약교섭력을 높이기 위해서 생산자측 계약주체를 개별농가보다 생산자단체로의 유도하는 것이 필요하다. 이에 따라 계약교섭력의 제고에 따른 공정한 계약체결이 가능할 것이며, 계약분쟁을 방지하고 계약이행율을 높일 수 있을 것이다.

○ 주요 품목의 주산지 생산자단체의 우수한 상품화 능력과 시설보유 및 브랜드에 대한 홍보 등을 강화함으로써 소비지 대규모 계약수요자를 전략적 제휴 등을 통하여 생산자단체와 연계시키는 것이 바람직할 것이다.

참고문헌

김상국, 양념채소류의 가격안정정책 방향, 농협조사연구보고 94-11, 1994.12

성배영 외, 주요 청과물의 시장유통체계 개선방향, 한국농촌경제연구원 연구보고 258, 1992.

신해식・이종인・고종태, 강원도 농산물의 유통기능 활성화 방안에 관한 연구, 강원대학교 사회과학 논문집 제 32집, p.76-90, 1992

이규정, 고랭지채소 유통현황과 발전방향, 교냉지채소의 안정생산에 관한 심포지움, 1996.8

이영석, 고랭지채소의 재배현황 및 수급에 관한 연구, 한국농촌경제연구원 연구보고 55, 1983.12

윤주현・김홍배, 밭떼기거래 채소의 가격안정화 방안, 농협연구보고서 97-9, 1997.12

정재호, 주요 농산물 가격의 계절변동 분석, 농협조사월보, 1996.3

정태호, 채소류 가격정책과 유통활성화사업의 과제, 농협조사월보, 1996.7

허길행, 채소류 농가출하체계에 관한 연구, 한국농촌경제연구원 연구보고 160, 1987.12

농업협동조합중앙회, 고랭지채소사업업무편람, 1995

농협중앙회 원예특작부, 95고냉지배추 유통활성화사업 평가회, 1995

御園喜博, 農産物流通の新編成, 日本經濟評論社, 1988

大原純一, 農協共販の理論と現實, 明文書房, 1979.

ERS/USDA, "Farmer's Use of Marketing and Production Contracts", An Economic Reaserch Service Report, Agricultural Economic Report Number 747.

Butz, E. L., "The Social and Political Implications of Integration." Presented at National Institute of Animal Agriculture Conference, Purdue University, April, 1958.

Hamilton, Neil D., "Agriculture Without Farmers? Is Industrialization Restructuring

American Food Production and Threatening the Future of Sustainable Agriculture?", in Northern Illinois University Law Review, 14(3), pp. 613-657, Summer, 1994.

Harris, Marshall, and Dean T. Massey., Vertical Coordination Via Contract Farming. MP-1073, U.S. Dept. of Agr., Econ. Res. Ser., Washington, DC., 1968.

Kelly, Christoper R., "Preparing and Using Production Contracts.", in Agriculture Law Update, 12(5) whole number 138, March, 1995.

Knoeber, Charles R., and Walter N. Thurman., "Don't Count Your Chickens : Risk and Risk Shifting in the Broiler Industry." in American Jounral of Agriculture Economics, 77(3) : pp. 486-496, August, 1995.

Leckie, H. K., "Dynamics of the Intergration of Agriculture Production and Marketing." Technical Progress and Vertical Integration of Agriculture I, G. W. Luke, Presiding, In Proceedings of the joint annual meetings of the American Farm Economic Association and the Canadian Agriculture Economics Society, Journal of Farm Economics VI(2) : pp. 1356-1367. 1958.

Manchester, Alden., "Rearranging the Economic Landscape : The Food Marketing Revolution., AER-660, U.S. Dept. of Agr., Econ. Res. Ser., September, 1992.

Marion, W. Bruce and NC 117 Committee, The Organization and Performance of the U.S. Food System, Lexington Books, 1986.

Mighell, Ronald L., and Willam S. Hoofnagle., "Contract Production and Vertical Integration in Farming, 1960 and 1970. ERS-479, U.S. Dept. of Agr., Econ. Res. Ser., April, 1972.

Rhides, V. James., U. S. Contract Production of Hogs. UMC Agriculture Economics Report No. 1990-1, University of Missouri, Agricultural Experiment Station.

Royer, Jeffrey S., and Sanjib Bhuyan., "Vertical Integration by Farmer Cooperatives : Incentives Impacts and Public Policy." Presented at Interactions Between Public Policies and Private Strategies in the Food Industries, Montreal

Quedec, NE-165/WRCC72 Research Conference, June pp. 27-28. 1994.

Sadd, C. W., :Impact of Integration on Agricultural Product Maketing." Presented at National Institute of Animal Agriculture Conference, Purdue University, April, 1958.

Willam G. Tomek & Kenneth L. Robinson, Agricultural Product Price, Cornell, 1981.

부록 Ⅰ

계약의 법적 고찰

부록 Ⅰ-1. 돼지 마케팅 계약의 법적 고찰

1. 서론

전통적인 농업 자금 조달은 일반적으로 세 가지 요소로 구성되어있다: i) 부동산의 구매나 개량에 출자하기 위한 장기 신용 ii) 장비 구매 및 가축 사육의 출자를 위한 즉시 신용 iii) 연간 수확 생산에 드는 경비를 포함한 현재의 경영비를 충당하기 위한 단기 생산 신용이 그것이다. 그러나 현재는 여러 사람들이 빈번하게 자본과 노동을 제공하고 있는데, 특히 돈육 산업에 제공하고 있다.

이것은 계약 협정에 의해 자주 이루어진다. 그러한 계약은 i) 생산 계약이거나 ii) 마케팅 계약이다. 이 두 가지 타입의 계약을 분간하는 것은 중요한 일이다. “생산 계약”은 일반적으로 계약자가 공급하는 생산 투입량과 배달할 돼지의 품질과 수량 및 생산자에게 지불될 보상액수를 세부적으로 명기하는 계약자와 생산자간의 약정이다. “마케팅 계약”은 종종 가격 결정 방식을 근거로 하여 계약 하에 배달할 돼지의 생산량과 가격을 규정하는데 따른 계약자와 생산자간의 약정이다.

돈육 산업의 생산 및 마케팅 계약은 그것들이 각기 다른 기능을 하므로 반드시 분간할 수 있어야 한다. 마케팅 계약은 계약에 의해 규정된 가격으로 돼지의 꾸준한 출처를 도매업자에게 공급한다. 그러한 계약은 일반적으로 배달 스케줄과 가격 결정 방식을 포함하고 있다. 기간은 4년 내지 7년으로 되어있다. 대조적으로, 돼지 생산 계약은 돼지를 먹이고 살찌울 목적으로 전문화한 시설과 서비스를 제공하기 위해 대규모의 생산자와 계약자가 사용한다

(예를 들면, 돼지가 새끼 낳는 계약, 사육장 계약, 마무리 계약). 어떤 경우에는 마케팅 계약을 한 생산자가, 그런 전문화된 시설과 서비스를 제공해주는 생산자 보상과 같은 정도로 경영 투입도 제공해주는 생산 계약의 계약자가 될 수도 있다.

2. 계약법의 기본 원칙

돼지 마케팅 계약이 내놓은 여러 가지 위험을 분석하기에 앞서, 계약에 일반적으로 관련된 여러 가지 기본적인 법적 개념을 익히면 도움이 될 것이다. 각각의 계약분쟁에는 특유한 사실과 마찬가지로 특유한 계약 규정이 있다. 결과적으로 계약의 원리에 관한 토론은 어느 것이나 어쩔 수 없이 매우 개괄적이다. 그렇지만 여러 계약법의 기본 원칙은 주목할 만 하다.

2.1. 정의

대부분의 사업 거래에는 계약이 따른다. 미네소타 법정은 “계약”이라는 용어의 간명한 정의를 내려준 적이 없다. 그러나 관행상 계약은 어떤 특정한 일을 하거나 안 하기로 하는 계약서를 만든 두 사람 혹은 그 이상의 사람들 간에 합법적으로 강요할 수 있는 약정이다. 그것은 계약의 불이행에 대해 법이 구제책을 주는 약속이며 법이 의무를 인정하는 실행에 대한 약속이다. 모든 계약이 문서화되지는 않는다. 반대로 서면 약정이 있다고 해서 반드시 계약이 체결되었음을 의미하지는 않는다. 예를 들면, 서면 계약은 그 조건을 모두 포함하고 있다 하더라도 계약당사자가 그렇다는 의향을 표명할 때까지는 꼭 실행해야 할 구속력을 갖는 것은 아니다.

2.2. 계약법의 자료

계약에 적용되는 법은 여러 곳에 나와있다. Uniform Commercial Code(획일 상법)의 제 2조는 500달러 이상의 상품 판매에 대한 계약의 기준이 된다. 미네소타 농업 계약법이 그런 계약에 적용될 것이다. 끝으로, 법률에 의해 명백히 다스려지는 그 분야는 별도로, 미네소타 계약 소송법이 미네소타 계약법의 창설과 시행 및 해석의 기준이 될 것이다.

돼지 마케팅 계약은 Uniform Commercial Code(획일 상법)의 제 2조로 기준이 되는 상품 판매에 대한 계약이다. 일반적인 계약의 판례에서처럼 U.C.C.의 규정은 대개 계약당사자의 협의에 의해 변할 수 있다. 그러나 협의가 어떤 문제에 주의를 기울이지 않으면, U.C.C.와 미네소타 농업 계약법이 계약 당사자들간의 계약을 보완하도록 하기 위해 작용할 것이다. 게다가, 연방법이나 주법의 또다른 어떤 조항은 어떤 계약 조항의 유효성에 영향을 미칠 수 있다.

2.3. 계약의 자유

계약은 일반적으로 법적인 목적을 위해 만들어질 수 있다. 법을 위반하는 계약은 “불법”인 반면, 계약이 불법임을 입증해야하는 부담은 불법을 주장하는 계약 당사자에 있다. 일반적으로 법원은 계약을 계약 당사자들이 선택한 계약에 들어갈 각 계약자의 자유를 보호하기 위한 노력의 일환으로 강요할 수 있는 것으로 해석할 것이다. 이렇게 법은 계약을 유효한 것으로 간주한다.

2.4. 계약 실행 의무의 범위

각 계약 당사자는 자신이 서명한 계약서의 약정기간과 조건을 다 알고 있는 것으로 간주된다. 결과적으로, 계약자가 계약서를 읽지 않았다고 주장해도 서면 계약의 약정기간에 묶여있으므로 피할 수 없다. 대조적으로, 계약자 양측이 다 계약 배후의 기초적인 가설에 의존하는 결정적인 실수를 했을 경우,

불이익을 당한 계약자가 계약을 무효화할 수 있다. 그러나 그런 실수는 계약 당사자들이 계약서 작성을 할 때 그 자리에 있었다는 사실에 호소해야 한다.

계약서를 해석할 때 계약서에 사용된 용어는 대개 평이하고 평범한 뜻을 지닌다. 계약서 해석을 청한 법원은 계약서를 전체적으로 고찰할 것이며 모든 계약 조항을 시종일관 읽어볼 것이다. 그런 경우 법원의 목표는 계약 당사자들의 의도를 결정짓는 일이다. 만일 계약이 애매하다면 법원은 계약의 외적(外的) 증거를 참작할 것이다.

계약서나 혹은 계약 조항 중 몇 가지가 “불합리하다” 할 정도로 편파적일 수 있다. 그런 경우에는 법원이 계약서나 계약 조항을 무시할 수 있다. 그러나 계약서가 불합리하다는 도전을 받으면, 법원은 그런 도전을 평가할 때 보통 상업 환경과 계약 목적을 참작할 것이다. 계약 당사자가 동등한 매매계약 능력을 갖고 있지 못하다는 단순한 사실이나 계약서가 이미 인쇄된 형식이면 계약서가 불합리하다고 하기에는 불충분하다.

2.5. 성실성에 관한 함축적 의무 사항

모든 계약서는 한쪽 계약자가 다른쪽 계약자의 계약 이행을 부당하게 방해하지 못하게 하는, 성실과 공정 거래의 함축적인 계약 조항을 담고 있다. 예를 들면, 성실에 관한 함축적 계약 조항이 없으면, 한쪽 계약자가 계약을 끝낼 계약상의 결정권을 모두 갖도록 허용하는 협정은 착오가 있을 수 있다. 상품의 구매와 판매를 주관하는 U.C.C의 규정에 의하면, 상품 도매업자의 경우 “성실”이란 “사실에 입각한 정직함과 매매에 있어서의 공정거래의 합리적인 상업 표준”을 뜻한다.

2.6. 변경된 상황

계약서를 작성할 때 생각하지 않았던 어떤 문제가 생겼다면 계약에 변화를

가져온 계약 당사자는 계약을 이행하지 않아도 된다. 예를 들면, 계약서에는 바이어에게 특정한 수확물을 배달해주도록 되어있는데 수확도 하기 전에 태풍이 불어 수확물을 망치면, 농부는 판매 계약을 이행하지 않아도 된다는 얘기다. 그러나 수확물의 시가가 계약일자로부터 기재된 배달 일까지 상당히 오른 상태면 농부는 대체로 계약을 이행해야 할 것이다. 시가의 변화가 미미할 정도라 해도, 계약자는 계약 이행을 피할 수 없다.

2.7. 계약 위반의 법적 구제 수단

만일에 계약자가 계약을 이행하지 않으면 다른 쪽 계약자는 여러 가지 구제 수단 중 한가지를 찾아야 할 것이다. 일반적으로, 계약을 위반하지 않은 쪽은 계약 위반으로 생긴 손해 배상을 청구할 권리를 갖는다. 계약 위반 사건이 발생했을 때 위반자가 보상할 손해 배상액을 미리 정하는 조항이 계약서에 포함되어 있는 경우도 있다. 그런 “변제 손해 배상금” 조항은 액수가 정해지고 계약 위반자가 준 피해에 대한 공정하고 합리적인 보상이 예상되는 한 손해 배상액은 일반적으로 인정될 것이다. 덧붙이면, 그러한 조항을 강요할 수 있기 위해 그 피해액수를 견적내기란 어려운 일일 것이다.

어떤 상황에서는 법원이 특별한 이행을 재정하거나, 금전적 손해 대신 혹은 금전적 손해와 합하여 중지를 요구하는 직무 해방을 재정 할 수도 있다. 특별한 이행이란 계약이 그 조건에 따라 완전히 이행되도록 법원이 명령하는 일이다. 중지 명령의 직무 해방이란 보통 한쪽 계약자가 계약에 어긋난 어떤 행동을 취하지 못하도록 금지하는 법원의 명령인 것이다. 일반적으로 이러한 구제 수단은 계약을 위반하지 않은 쪽이 당한 피해에 대해 금전적 손실을 적절하게 보상받지 못한 경우에만 유용하다.

3. 돼지 마케팅 계약에서 제기되는 법적 문제점

돼지 마케팅 계약에서는 여러 가지 법적인 문제가 생길 수 있다. 어떤 계약의 경우처럼, 문제가 되고있는 계약 조건은 계약상의 논쟁을 해결하는데 있어 종종 결정요인이 된다. 그러나, 거기에는 판매자와 대금업자에 대해 그러한 계약에 의해 야기된 여러 가지 중요한 고려사항들이 있다.

3.1. 계약을 조건으로 하는 가축의 수량

장기 마케팅 계약을 사정할 때 고려해야 할 첫 번째 문제는 계약을 조건으로 하는 돼지의 수량이다. 어떤 계약서는 매달 혹은 매주에 공급될 돼지의 명확한 숫자를 요구한다. 그런 계약서는 때때로 판매자가 생산한 매매용 돼지를 추가 구매하기로 한 처음의 선택을 구매자에게 허용한다. 기타의 계약서는 판매자가 자신의 돼지 전부를 구매자에게 팔겠다는 약속을 담고 있다.

판매자의 생산품을 모두 인수하기로 하는 계약은, 시가가 계약서 상의 가격보다 높을 경우 에 시장 현장에서 매매용 돼지를 팔려는 판매자 측의 무능력으로 끝나버린다. 그러나 반대로, 계약상의 가격이 시가보다 상당히 높으면 그런 계약은 판매자의 상품에 대해 더 구미가 당기는 마케팅 판로를 판매자에게 제공해준다. U.C.C.에 의하면, 계약에 의해 다루어지는 상품의 독점거래를 규정하는 계약은(판매자의 모든 돼지 상품을 인수하는 마케팅 계약의 경우에) 양측 계약자에게 성실하게 계약을 이행하도록 요구한다. 그런 계약은 구매자가 판매자의 모든 상품을 활용하기 위한 합리적이고 부단한 노력을 요구한다.

3.2. 가격 결정

장기 마케팅 계약은 일반적으로 생산자에게 지불해야 할 액수를 산정하는

방식을 어느 정도 세부적으로 설명할 것이다. 예를 들면, 어떤 계약서는 옥수수와 콩가루 가격을 근거로 한 코스트 매트릭스에 묶을 가격을 규정한다. 그 밖의 계약은 시가 지수를 근거로 한다.

U.C.C.는 가격 조건이 계약서에 정해져 있지 않더라도 법적으로 계약을 시행할 수 있다는 것을 인정하고 있다. 법은 계약서가 판매자와 구매자간에 장래의 협정에 의해 가격 조건을 규정하거나 혹은 공식이나 시장 또는 지수를 근거로 삼는 것을 명확히 허용하고 있다. 구매자와 판매자가 구속력 있는 계약에 들어갈 의향이 있기만 하면, 계약서에 서명할 당시에 가격이 확실하게 결정되지 않았더라도 약정은 인정될 것이다. 계약서에 판매자나 구매자가 가격 결정을 나중에 하도록 규정되어 있을 경우에 U.C.C.는 규정된 대로 성실하게 일이 성사되도록 하고 있다. 간단히 말해서, 생산자는 계약서에 설명된 지불에 관한 근거를 이해했는지 확인하기 위해 마케팅 계약서를 꼼꼼히 검토해야 한다. 그러나 생산자는 공식을 이해하는 것뿐만 아니라 계약이 자신에게 이득을 줄 것 같은지 꼼꼼하게 평가해보아야 한다.

3.3. 지불 조건

마케팅 계약은 보통 다양한 지불 조건을 규정하고 있다. 계약 하에 공급되기로 한 가축의 등급과 무게 및 상태뿐만 아니라 배달 될 가축의 수량까지 꼼꼼히 명시할 것이다. 구매자의 영양 프로그램과 유전학 프로그램에 따라야 한다는 요구사항도 있다. 계약서에는 구매자에게 판매자가 준수할 시설과 그런 프로그램에 판매자가 따르는 지의 진실성 여부에 대한 접근 방법이 나와 있을 수도 있다.

최소한도의 요구사항을 초과하는 가축에 대해 프리미엄이나 진가 조정이 가능할 수도 있다. 그런 계약에서는 보통 구매자가 품질을 결정하도록 규정

하고 있다. 어떤 계약서는 계약서에서 그러한 결정을 내릴 때 구매자가 차용한 표준을 받아들인다. 그 밖의 계약서에는 그런 조건에 대해 아무런 언급이 없다. 어떤 계약서는 판매자가 계약하에 배달된 가축의 수량과 품질에 대한 구매자의 결정을 따르고 사실여부를 증명할 구매자의 시설에의 접근 방법을 규정짓고 있다. 그러한 결정을 조정하는 계약상의 조항이 빠져있어서 U.C.C.는 구매자에게 그러한 결정을 내릴 시에는 신중하도록 요구하고 있다.

3.4. 판매자에게 지불할 액수

돼지 마케팅 계약서 중 어떤 것은 배달할 때 돼지의 시가와 상관없이 판매자에게 지불될 보장 최저가를 규정하고 있다. 그러한 계약서의 세부 사항은 독자적이고 각각의 계약 조건에 달려있지만 그러한 "원장 계약"에는 여러 가지 공통적인 특징들이 있다.

그런 계약서는 일반적으로 가축 가격을 최저가로 규정한다. 가축의 "시가"가 배달시에 최저가보다 높은 가격일 경우 판매자에게 지불되는 가격은 최저가보다 더 비싼 가격이 될 수도 있다. 그런 경우 판매자에게 지불하는 정확한 액수는 계약에 명시된 공식을 근거로 하여 결정될 것이다. 시가가 최저가를 상회하는 액수는 구매자가 판매자를 위해 규정한 적립금을 대변에 기입함으로써 밝혀질 수 있다. 이자는 판매자에게 빚진 액수에서 생길 수도 있고 안 생길 수도 있다.

그러나 배달시에 비슷비슷한 가축의 시가가 최저가보다 낮을 경우, 판매자에게는 최저가가 지불될 것이다. 그런 경우에 구매자는 판매자의 명의로 적립한 금액을 차변에 기입함으로서 금전의 수지를 보고할 것이다. 그러한 반제때문에 판매자가 구매자에게 빚진 금액은 이자를 낳는다. 그런 금액은 돼지의 시가가 다시 계약서에 규정된 최저가보다 상회하면 신용을 매개로 차액

에서 적립금까지 재지불된다.

어떤 계약 당사자가 다른 쪽에 빚지고 있는가의 문제와는 상관없이 그러한 계약 하에 빚진 금액은 다른 쪽에 대한 신용의 연장을 법적으로 제정한다. 만일 그러한 계약의 결과로서 판매자가 구매자에게 상당한 금액을 빚지고 있다면 판매자가 대금업자에게서 계속적인 자금조달을 받을 판매자의 능력에 영향을 미칠 수도 있다. 그 금액은 판매자의 대부(貸付)에 관한 계약하에 채무 불이행을 유발할 수 있다. 게다가 어떤 계약서에는 판매자가 구매자에게 빚진 전액을 지불보증하기 위해 판매자의 채무 변제에 충당되는 재산에 담보 이자를 주는 담보 계약을 구매자에게 제공하도록 규정짓고 있다. 만일 판매자가 그런 계약상의 규정에 응하는 구매자에게 자기 재산에서 담보 이자를 준다면 계약당사자간의 법적 관계가 구매자와 판매자 관계에서 차용자와 지불보증의 대금업자의 관계로 전환되는 것이다. 담보 계약 조항에 의거하여 구매자는 판매자의 기계, 장비, 수확물 및 가축에서 담보 이자를 받을 수 있다.

그와는 반대로 만일에 구매자가 그런 계약에 응하는 판매자에게 빚을 갚아야 한다면, 판매자는 구매자에게 무담보 융자를 해준다. 어떤 경우에는 이것이 판매자의 대출 계약의 기간과 조건을 위반할 수 있다. 게다가 구매자가 미지불하는 경우에 판매자의 구제 수단은 그러한 계약에 의해 영향을 받을 것이다. 판매자는 계약 하에 구매자에게 빚진 액수의 미지불 분으로 구매자에게 배달된 가축의 반환을 요구할 수 없다. 더욱이 PASA의 위탁 규정이 원장 계약 하에서 판매자에게 갚을 지불이 늦어진 금액의 미지불에 적용되는 것인지 확실하지 않다.

물론 궁극적으로 그런 계약에 지불 의무가 있는 차감은 중재되어야 한다. 어떤 계약아래 마케팅 계약의 처음 기간이 끝나면 마이너스 상태에 있는 계

약자가 어느 쪽 이건 간에 적립금액에서 빚져있는 마이너스 차액을 청산하기 위해 계약을 연장할 수 있다. 그 이외의 계약서에서는 어느 쪽이 채무자이건 상관없이 적립금에서 빚진 액수를 계약기간 만료 시에 지불할 수 있게 규정되어 있다. 그런 적립금액을 중재할 방법은 그 양쪽 계약 당사자가 다 꼼꼼히 분석하고 이해해야 한다.

3.5. 구매자의 미지불

여느 계약에서나 사실이듯이 가축 판매자는 항상 구매자의 미지불이나 또는 기타 불이행같은 위험을 면할 수 없다. 구매자가 마케팅 계약을 위반하면 계약 조건들이 판매자의 구제 방법에 영향을 줄 수 있다. 그러나 연방법과 주법은 구매자 쪽이 위반한 경우, 돈을 받지 못한 가축 판매자에게 추가적인 구제수단을 제공해준다.

3.5.1. 가축 추가분 배달 거부

상품 판매자가 상품 구매자가 계약서가 요구한 가축 금액을 지불하지 못하거나 지불불능임을 알았을 때, U.C.C.는 판매자에게 현금외에 추가상품 배달을 거부할 권리와 운송중인 상품 배달을 중지할 권리를 주고 있다. 그렇게 함으로서 구매자가 배달된 가축에 대해 돈을 지불하지 못할 경우 판매자는 구매자에게 할 앞으로의 배달을 합법적으로 거부할 수 있다. 물론 그런 경우에 판매자는 장기 마케팅 계약에서 오는 이득을 손해볼 것이다.

3.5.2. 계약 만료

판매대금을 지불 받지 못한 판매자는 가축의 추가분 배달을 거부하는 것뿐 만 아니라 계약도 끝낼 수 있다.

3.5.3. 배달된 가축의 반환 요구

U.C.C.는 또 대금을 못 받은 판매자가 상품의 영수증을 발급한 후 10일까지 최근에 배달된 상품의 반환을 요구할 권리를 판매자에게 준다. 그런 권리는 구매자의 재산에 담보 이자를 확보하고 있고 지불보증을 받은 대금업자의 권리의 영향을 받는다. 게다가, 만약에 판매자가 자기의 권리를 주장하기에 앞서 가축이 도살되면 그 권리는 상실된다. 이 기간동안에 구매자가 파산 소송을 제기하면, 파산법은 판매자가 상품의 반환을 요구할 권리를 인정하도록 규정하고 있다. 그러나 파산시 반환 요구를 둘러 싼 여러 가지 문제점들은 꽤 복잡하다.

3.5.4. 금액 판결 요구

돈을 지불 받지 못한 판매자는 단순히 계약 조건을 근거로 구매자에게 금액 판결을 요구할 것이다. 그렇게 하기 위해서는 판매자가 구매자를 상대로 소송을 시작해야 한다. 일단 판결을 받으면 구매자에게서 지불 보증을 받은 채권자들이 지불 받지 못한 판매자에 대해 우선권을 갖게되는데, 채권자의 지불 요구를 받은 구매자의 재산에서 판매자는 판결을 이행하도록 노력해야 할 것이다.

3.5.5. 농산물 생산자의 유치권 주장

미네소타 법은 판매자가 유치권을 완료하기 위해 적절한 조치를 취한다는 조건으로 마케팅 계약 하에 구매자에게 배달된 가축에 대한 유치권을 규정할 수 있다. 미네소타 농산물 생산자의 유치권은 구매자에게 배달된 농산물과 농산물의 계약 가격에 대한 농산물 수익의 유치권과 함께 가축을 포함한 농산물 값을 받지 못한 판매자에게 인정해준다. 이 법원 유치권 사용에는 두 가지 중요한 제약조건이 있다. 그 유치권을 성공적으로 주장하려면 판매자는

구매자에게 가축을 배달한 20일 내에 해당 소송 사무실에 유치권 진술서를 정식으로 제출해서 유치권을 완료할 필요가 있을 것이다. 유치권 진술서가 제때에 제출된다면 유치권은 농산물과 그 매상고의 기타 모든 유치권에 우선권을 갖게 될 것이다. 그러나 연방법이 규정한대로 모든 담보이자와 유치권 없이 구매자가 농산물을 획득했을 경우 농산물 생산자의 유치권은 유효하지 않을 것이다. 장기 마케팅 계약아래 양도된 가축이 그러한 담보이자를 면제받는 한 농산물 생산자의 유치권은 대금 지불을 받지 못한 판매자에게 실질적인 보호를 제공해주지 않을 수도 있다.

3.5.6. PASA의 법정 위탁 주장

대금을 받지 못한 가축 판매업자는 정육 출하업자와 가축사육장에 관한 법령(Packers and Stockyards Act: PASA)을 근거로 지불 보증을 청구할 권리가 있다. PASA는 특히 대금 지불을 받지 못한 모든 현금 취급 판매업자의 이득에 대한 법정 위탁을 임명한다. PASA의 위탁 규정 하에 대금을 못 받은 현금 취급 판매업자는 채무를 불이행한 정육 포장업자의 현금 판매를 통해 사들인 가축으로 구성된 재산과 모든 수취 계정 및 정육, 정육 제품 및 가축 생산품에서 벌어들인 매상 수입에서 청구액을 변제시킬 권리가 있다. 만일 정육 출하 업자가 연평균 50만 불을 초과하지 않는 구매를 한다면 PASA의 위탁 규정에서 면제된다.

대금을 지불 받지 못한 가축 현금 판매자만이 PASA 위탁을 주장할 입장에 있다. 현금 판매란 PASA의 위탁 규정을 목적으로 해서 판매자가 구매자에게 신용거래에 의한 지불 유예기간을 “명백하게” 연장하지 않은 판매다. 명백한 서면 계약만이 가축 대금의 즉시불에 대한 판매자의 권리 포기로서 작용할 수 있다.

정육 출하 업자에 대한 위탁 청구권을 보존하려면 대금을 받지 못한 현금 판매자는 마지막 지불 일자로부터 30일 이내, 또는 즉석에서 건네준 수표 지불은 거절된다는 것을 주지시킨 날로부터 15일(업무일로) 이내에 농무성 장관 앞으로 통보해야한다. 통보 규정에 응하지 못하면 PASA의 위탁 청구권을 잃게 될 것이다.

법령에 따르면 현금 판매자는 판매 가격과 배달 일자의 판매가를 속단하여 얻은 이익 및 권리 행사로 초래된 비용을 포함해서 “완불” 권리가 있다. 대금을 받지 못해서 PASA 위탁 하에 승소하려는 판매업자는 물품 명세나 혹은 자기 가축의 판매 수익을 구체적으로 밝혀 내거나 확인하지 않아도 된다. 정육 출하업자의 지불 잔액과 뒤섞인 가축 상품의 물품 명세와 수지계산 수취계정 및 가축의 현금과 신용 판매로 얻은 매상고의 부동 공동 기금이 있다는 것을 보여주기만 하면 된다. 그러한 재산이 정육 출하업자의 채권자에게 이체될 경우, 그 재산은 위탁 재산으로서의 상태를 상실하지 않을 수 있다. 대금을 받지 못한 판매자는 계약을 불이행한 정육 출하업자의 지불 보증된 채무자에 대한 우선권을 갖게될 것이다.

PASA 위탁 하에 있는 재산은 정육 출하업자의 파산 재산권의 소유가 아니다. 결과적으로, 대금을 지불 받지 못하여 위탁 청구권을 지키고 있는 가축 판매자는 구매자가 파산을 제기하더라도 구매자의 재산에서 변제 받을 권리가 있다.

3.6. 마케팅 계약의 양도

농업을 포함한 모든 산업에서 합병할 때, 장기 마케팅 계약을 생각하는 판매업자가 중요하게 참작하는 사항은 계약이 구매자에 의해 양도될 수 있는지의 여부다. 일반적으로 계약상의 권리는 새로운 계약당사자의 대리인이 계약

을 이행할 책임이 있는 계약당사자의 의무를 크게 바꾸지 않거나, 계약하의 위험 부담을 크게 더하거나 또는 비양도 계약당사자에 대한 계약의 가치를 크게 손상하거나 축소하지 않는 한 양도될 수 있다. 게다가 계약 양도는 계약에 의해 미리 배제될 수 있다.

결과적으로 장기 마케팅 계약서에는 계약을 양도할 어느 한쪽 계약자의 능력을 언급하는 조항이 나와 있다. 어떤 계약서는 다른 쪽 계약자의 승낙 없이는 계약이 양도될 수 없다는 점을 규정하고 있다. 또한 어떤 계약서는 판매자에 의한 계약 양도를 금하고 있다. 기타 다른 계약서는 그러한 시설을 갖추고 있는 구매자에게 계약을 양도하지 않고는 가축사업을 운영할 시설을 변형하는 판매자의 능력을 제한하려는 노력을 여전히 하고 있다.

가축 구매자가 통합하거나 또 다른 정육 출하업자가 취득한다면, 살아남은 실체 혹은 구매자는 마케팅 계약 하에 이행하도록 요구받을지의 여부에 대해 문제점이 야기될 수 있다. 일반적으로 회사의 재산이 팔릴 경우 그런 책임을 구매자가 명백히 떠맡지 않으면, 미이행의 계약을 포함하여 판매자의 의무까지 재산 구매자가 책임져야 할 것이다. 이렇게 가축 구매자가 자기의 시설과 장비를 또 다른 가축 구매자에게 팔면 새로운 소유자는 현재 있는 마케팅 계약을 인수하라는 요구를 받지 않을 것이다. 가축 구매자가 또 다른 가축 구매자와 통합하는 경우는 해당되지 않는다. 그런 경우에 표적 회사의 책무는 인수하는 회사의 합법적인 책임이 된다.

3.7. 비밀 계약

장기 마케팅 계약은 종종 계약 하에 구매자가 지불할 액수를 포함하여 계약 조건을 누설하는 것을 금하는 조항이 들어 있다. 일반적으로 여느 다른 계약 조건과 마찬가지로 계약 당사자는 그러한 조항에 동의하든 안하든 자유

다. 그러나 1998년 9월 10일 미국 농무성은 그러한 비밀 계약이 PASA 하에서 불법으로 만들어졌음을 제의하면서 규칙을 만드는데 대한 논평을 발표했다. 이 논평에서 미국 농무성은 “가축의 구매나 판매가격을 보고하지 않도록 규정하는 것은 PASA가 위반한 불공정한 매매 관행이 될 수 있다”고 언급했다. 정육 출하업자가 “제시된” 가격에 관한 정보를 경쟁업자들에게 제공하기 위해 경쟁을 제한하거나 가축 가격을 조장할 목적으로, 경쟁업자들에게 정보를 유출하는 것은 현재로는 불법이라고 언급한 것은 흥미로운 일이다.

1999년 미네소타 주 의회 입법부는 미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 대한 수정안을 통과시켰는데 정육 출하업자들에게 “계약중인” 가축과 “현금 시장 판매”를 통한 가축의 모든 가격을 매일 보고하도록 하는 내용이다. 그러한 보고는 미네소타 농무부(MDA)와 미 농무성에 제출하도록 되어있다. 가격보고 뿐만 아니라 미네소타 법은 계약중인 가축을 취득하는 정육 출하업자에게 생산자에게서 가축을 받을 때 사용하는 각 형식의 마케팅 계약 사본을 MDA에 내도록 되어있다.

3.8. 구매자의 파산

구매자가 파산을 신청했을 때 장기 계약중인 판매자의 권리와 구제 수단은 영향을 받을 것이다. 마케팅 계약은 파산법 하의 “미이행의 계약”이다. 미이행 계약의 특성을 기술(記述)하는 것은 여러 가지 법적 결과를 수반한다.

파산법 하에서 미이행의 계약은 채무자가 파산을 신청했다는 이유로 비채무자 측이 만료하거나 취소할 수 없다. 결과적으로 구매자가 파산을 신청했다하더라도 판매자는 자동적으로 마케팅 계약 하에 가축을 배달하는 의무에서 벗어나지는 않는다. 그러나 채무자가 파산을 신청하기에 앞서 마케팅 계약을 불이행했다면 채무자는 그런 불이행을 구제하거나 판매자에게 그 불이

행을 구제할 수 있을 충분한 보증을 제공해주지 않고는 계약을 인수할 수 없을 것이다. 이것은 구매자가 판매자에게 연장기간동안 마케팅 계약조건하에 가축을 계속 배달하도록 요구할 수 없다는 뜻이다.

파산 신청을 하기 전에 채무자가 판매자에게 대금 지불을 하지 못했다면, 그 액수에 대한 판매자의 청구는 일반적으로 (i) 판매자가 PASA 위탁권을 보존하지 않았을 경우 (ii) 채무자에게 배달된 가축에 대한 법령 유치권을 완료하지 않았을 경우, 혹은 (iii) 판매자의 교정 권리를 즉시 행사하지 않았을 경우, 채무자에 대한 지불 보증이 안된 청구가 될 것이다. 그러나 채무자가 파산 소송을 신청한 후에 구매자에게 가축을 배달하는데서 야기되는 청구는 관리비용으로서 채무자의 파산소송에서 더 높은 우선권의 자격을 갖는다.

채무자가 계약당사자인 미이행 계약은 어떤 것이든 파산 소송에서 채무자 또는 채무자의 수탁자의 거부를 받기 쉽다. 미이행 계약의 거부는 채무자가 계약 이행을 회피할 여지를 허용한다. 예를 들면, 구매자가 구매한 가축 값이 그 정도 가축의 시가를 크게 상회하는 장기 계약에 들어간 경우, 채무자는 계약을 불이행하기로 작정할 수 있을 것이다. 채무자의 마케팅 계약 거부에 따라, 판매자는 계약자의 파산 소송에서 계약 거부로 인한 손해에 대해 지불 보증을 청구할 권리가 있다. 그러나 판매자는 가축의 판로를 잃게 될 것이다.

3.9. 계약 만료

사실상 모든 장기 마케팅 계약에는 계약 만료에 관련된 조항이 나와 있다. 생산자(또는 사육자)는 항상 계약서의 만료 조항을 신중하게 심사숙고해야 한다. 일반적으로, 계약 중인 한쪽 계약자가 위반 없이 계약의무를 이행할 때 계약자 중 어느 쪽도 계약을 만료할 수 없도록 되어 있다. 그러나 계약서에는 종종 계약당사자에게 계약 중에 생기는 불이행을 구제할 기회를 허용해주

는 조항과, 계약 만료가 시행되기 전에 계약 미파기자 쪽에 미리 그 불이행을 알려주도록 요구하는 조항이 들어 있다. 계약을 합법적으로 만료하려면 계약을 파기하지 않은 계약자는 대체적으로 그러한 조항에 따라야 한다.

3.10. 구제 수단의 대안

계약 만료에 덧붙여, 마케팅 계약에는 계약 하에 있는 판매자가 지불 받을 액수에 대해 구매자에게 청구했을 때 구매자는 보상하도록 하는 조항이 들어 있다. 그러한 조항을 “보상” 조항이라 한다. 일반적으로 계약당사자는 계약서에 그런 조항이 명백하게 들어 있지 않더라도 보상 권리(“변상”이라고도 한다)를 가질 자격이 있다. 계약 당사자가 그런 권리를 행사하기 위해 법원 소송을 취할 필요는 없다. 또한 대개는 미리 통보를 하지 않아도 된다. 결과적으로, 판매자는 구매자의 보상 구제 수단인 현금 유입을 제공해 줄 계약서의 지불을 믿고 중대한 문제가 될 수 있는 사항을 제안하는 것이다.

3.11. 재무에 관한 고찰

돼지 생산자에게 자금을 공급해주면서 상품 또는 설비를 제공해주는 대금업자는 생산자의 장기 마케팅 계약 조항에 매우 관심을 갖는 것 같다. 대금업자가 돼지에서 담보 이자를 확보하면 구매자는 대금업자의 담보 이자에서 면제받은 돼지를 취득한다. 결과적으로 대부에 대한 대금업자의 진짜 담보물건은 구매자가 판매자의 돼지를 구매해야 한다는 의무감이다. 따라서 돼지 생산자에의 자금 출자를 고려하고 있는 대금업자는 어떤 대부금이든지 승낙할 때 판매자의 담보물건에다가 생산품까지 이용하기 위해서는 구매자의 자금력과 자금 능력을 신중하게 생각해 볼 것이다. 게다가 구매자의 변상 권리와 지불 조건, 가격 책정 공식, 계약조건을 고치는 구매자의 능력, 자원이 빈약한 공급의 위험성을 포함한 마케팅 계약 조건은 모두 대금업자에게 결정적으로 중요한 사항이 될 것이다. 끝으로 그런 대금업자는 누구라도 구매자의 매상

수익에서 직접 지불 받기 위해 마케팅 계약의 담보 물건 양도를 요구할 수 있다.

3.12. 자금 투자의 회복

장기 돼지 계약을 수행하기 위해서는 생산자(사육자)가 계약의 동기가 되는 돼지 생산에 쓸 전문화된 시설과 장비를 갖추어야 한다. 어떤 마케팅 계약서는 구매자가 생산자의 시설을 승인하도록 요구한다. 그러한 시설과 장비는 비싸다. 그러나 그 시설과 장비는 생산자가 돼지 마케팅 계약체결을 숙고하기 전에 마련해야 한다. 그리고 생산자가 마케팅 계약을 따기 위해 그런 설비를 지을 계획이면, 생산자의 대금업자는 시설과 장비 비용을 출자하기로 동의하기전에 장기 마케팅 계약을 요구할 수 있다.

생산자와 대금업자가 중요하게 생각해봐야 할 문제는 그러한 시설과 장비를 제공하고 생산자가 대금업자의 투자액을 회복하게 하려면 부채의 이자를 지불할 충분한 소득을 제공할 수 있는 장기 마케팅 계약과 생산자의 능력의 관계다. 미네소타 농업 계약법은 생산자에게 가능한 이런 문제에 중점을 두고 있다. 미네소타 주법 제 17조 92항, 제 1문 (subdivision 1)은 다음과 같다:

“계약자는 아래의 사항이 충족될 때까지 농산물 생산자에게 10만 달러 이상이 드는 건물과 장비에 자본을 투자하여 5년 이상 유용하게 사용하도록 요구하는 계약을 만료하거나 취소할 수 없다.

(1) 계약 만료 혹은 취소가 유효한 날로부터 최소한 180일전에 또는 subdivision 3에 나온 바와 같이 계약을 만료하거나 취소한다는 계획의 서면통보를 생산자에게 보내야 한다.
(2) 계약서의 요구를 최소한의 요구에 부응할 목적으로 마련된 건물 및 장비 투자에서 입은 손해에 대해 생산자는 변상 받는다.

생산자가 만약 마케팅 계약을 위반하면 계약자는 “계약 만료 혹은 취소일로부터 최소한 90일 전에 계약 만료 또는 취소에 대한 사유를 모두 적은 서면 통보”를 보내도록 되어있고 생산자는 통보를 받은 때로부터 60일 이내에 “계약 만료 또는 취소에 대해 진술한 사유들을 수정”해야 한다. “계약의 자의적 유기” 또는 “계약하에 수행된 일에 직접 관련된 위반에 대한 생산자의 확신”의 경우에 규정 계약의 만료는 즉시 이루어진다.

법령의 목적이 분명한 만큼 법이 제공하고자 하는 보호를 제공해주지 않을 수 있다. 만약 제공해준다면 마케팅 계약이 생산자에게 시설과 장비에 자본을 투자하도록 명백히 “요구”하는 경우가 어쩌다 있을 뿐이다. 오히려 그런 계약서는 일반적으로 생산자가 그러한 설비에 접근할 방도가 있다고 간주한다. 그런 경우에, 법령은 계약에 들어가기에 앞서 이미 전문화된 시설과 장비를 갖추고 있는 생산자에 대한 보호를 법이 제공하고 있는지 분명하지 않다.

4. 계약 규정

4.1. 연방 법규

4.1.1. 정육 출하업자 및 가축사육장에 관한 법령 (PASA)

정육 출하업자 및 가축사육장에 관한 법령은 정육 포장 산업에 대한 종합적인 연방 규정 법령이다. 의회의 표현으로는 PASA의 목적이 “공정한 경쟁과 공정한 매매관행을 보증하고, 농부와 목장주를 보호하고... 소비자를 보호하고... 그리고 가축, 정육 및 가금 산업 회원을 불공정하고 기만적이며, 부정하게 차별적이고 독점적인 관행에서 보호하기 위한 것이다.” PASA는 연방

거래 위원회는 국내에서 가장 큰 정육포장 시장과 가축 및 정육 마케팅 회사들이 발휘한 지배 규모에 대한 조사에 의해 촉발되었고, 가축・정육・가금의 마케팅에서 효과적인 경쟁과 성실성을 보증코자 1921년 8월 15일에 제정되었다. PASA는 산업계의 변화에 보조를 맞추기 위해 여러 번 새롭게 다듬어졌다.

PASA는 즉시불, 채권 발행 지불 보증, 정육 출하업자 및 가금 신탁, 시장 대행 보관 예금 계좌를 요구함으로서 가축 판매업자에 대해 지불 보호를 해준다. PASA는 가축・정육・가금의 마케팅에서 불공정하고 기만적이고 차별적이거나 독점적인 관행 같은 불법행위에 힘을 쏟는다. PASA의 집행은 미 농무성의 곡물 검열, 정육 출하업자 및 가축사육장 관리(“GIPSA”)의 관리자 책임이다.

마케팅 가축, 정육 및 가금 사업에 종사하는 사람들은 PASA의 지배를 받는다. 가축사육장, 위탁 회사, 가축 경매, 주문 구매자, 상인, 정육 출하업자, 정육 중개업자, 정육 도매업자, 배급업자, 생가금 도매업자가 포함되어 있다. 농부와 목장주는 그들 자신을 위하여 비축하고 먹을 목적으로 가축을 살 때나 그들 소유의 가축을 시장 거래할 때 P&S 법령에 지배받지 않는다.

PASA의 여러 조항은 자기 상품의 대금을 지불 받기 위한 가축 판매업자의 권리에 대해 다루고 있다:

(가) 채무 증서

위탁 회사, 경매 시장, 도매업자, 주문 구매자는 가축 판매업자에 대한 보호 조치로서 채무 증서를 보유해야 한다. 채무 증서 규모는 대체로 평균 2일 사업이 최소 일 만 달러인 사업량을 기본으로 한다. 연간 가축 구매가 50만 달러를 넘는 정육 출하업자도 채권 발행으로 지불 보증을 받아야 한다.

(나) 즉시불 규칙

위탁 회사, 경매 시장, 도매업자, 주문 구매자와 정육 출하업자는 대개 소유를 양도한 후 당일에 하루 일을 마감할 때 가축 값을 즉시불 해야한다. 등급-산출고 기준으로 팔린 가축에 대해서는 최종 판매가가 정해진 후, 다음 업무일에 다룰 부문이다. 어떤 신용 계약도 판매업자의 승인이 있은 후 서면으로 작성되어야 한다. 생(生)가금 도매업자는 현금 판매에서 받은 생가금 값을 다음 업무일 마감 전에 지불해야 한다. 가금사육 협정 하에 받은 생가금의 대금은 가금을 도살하는 주에서 보름째 되는 날 마감 때까지 지불해야 한다. 정육 및 정육 가공식품은 계약 조건에 따라 값이 치러져야 한다.

(다) 관리 (위탁) 계좌

위탁 회사와 경매 시장은 위탁 자금에 대해 별개의 은행 계좌를 보유해야 한다. 이것은 위탁자에 대한 지불을 보증하기 위해 만들어진 특수 위탁 계좌이다.

(라) 정육 출하업자와 가금 위탁

상기된 바와 같이 정육 출하업자가 가축 대금을 지불하지 않거나 생가금 도매업자가 생가금 값을 치르지 않을 경우, 수치 계정, 재고품, 현금 판매에서 샀거나 가금 사육 협정에 의한 구매에서 얻은 수익은 법의 효력으로 위탁 재산이 된다. 이 재산은 대금을 받지 못한 현금 판매업자와/혹은 가금 사육자의 이득을 위해 정육 출하업자나 생가금 도매업자가 확보해 둔다. 그 현금 판매업자와 가금 판매업자는 파산 시나 사업 실패 시 위탁 자산을 청구할 때 우선 지불을 받을 것이다.

(마) 지불 능력

위탁 회사, 경매 시장, 도매업자, 주문 구매자는 사업에 남기 위해 지불 능

력이 있는 재정 조건을 보유해야 한다. 지불 불능의 정육 출하업자는 지정된 조건하에 가축 값을 지불하도록 요구받을 수 있다.

가축 판매자는 PASA의 지불 보호 규정 하에 적격이 되려면 특별한 책임감을 가져야 한다. PASA 위탁을 주장하는데 따른 필수조건은 위에서 요약되었다. 채권 증서를 청구하려면, 판매자는 지불을 받지 못한 거래가 발생한지 60일 이내에 GIPSA(곡물 검열, 정육 출하업자 및 가축 사육장 관리)에 서면 청구서를 제출해야 한다. 재정적으로 손해를 보았다고 느끼는 사람은 가축 사육장 경영자, 위탁 회사, 경매 시장, 도매업자, 주문 구매자에 대해 보상 청구서를 제출할 수 있다. 그렇게 하려면 손해본 당사자는 거래일자로부터 90일 이내에, 또는 사기(詐欺)의 경우에는 사기 사실을 발견한 날로부터 90일 이내에 GIPSA에 청구서를 제출해야 한다. 일단 청구서가 제출되면 손실이 있을 경우, 행정 절차에서 청구인에게 배상을 제정할 손해액수를 결정할 것이다. 그러나 PASA 에는 정육 출하업자와 생가금 도매업자에 대한 배상규정이 없다.

가축과 가금의 현금 판매업자에 대한 지불 보호를 규정한 데다가, PASA에 응하여 GIPSA는 공정하고 공개적인 경쟁조건을 보증하기 위해 가축, 정육 및 가금 산업의 구조와 실적을 조사 분석한다. 그러한 조사는 가격 결정 합의와 경쟁을 안 한다는 합의와 경쟁자가 될 만한 사람들의 위협과 이해충돌을 포함하여, 독점, 거래영역 또는 공급의 배분, 가격조작 또는 가격통제, 착취적인 가격 매기기, 불매운동과 기타 경쟁의 제약과 관련되어 있다.

끝으로 GIPSA는 가축과 가금 산업의 불공정하고, 기만적이고, 부정한 관행에 반대하는 일을 담당하고 있다. 그러한 관행들에는 모의도 포함되어 있다; 정육 출하업자와 가금류 위탁의 전환, 가축・정육・가금의 허위 무게재기와 부정확한 저울사용, 무게 또는 가격조작, 파산사기, 수표 융통어음 발행, 무임

트럭 운반과 위탁업무에 대한 수수료(커미션) 환불 같은 사업상 돈을 벌 불공정한 술책 등이 그것이다.

GIPSA는 주문 중지, 사업 경영의 중지, 가금(家禽) 대금지불 위반에 최고 2만 달러까지의 민사 처벌금과 위탁 위반과 PASA의 기타 모든 위반에 대해 건당 최고 일만 달러까지의 벌금과 법무부를 통해 제기된 소송에서 받은 영구 중지 명령, 범칙금, 구류 판결 등의 다양한 수단을 통해 PASA를 시행할 수 있다.

4.1.2. 농산물 시장 관례법 (“AFPA″)

농산물 시장 관례법은 농산품 구매자와의 매매 계약에 대한 법적 권한을 높이기 위해 생산자 협회에 가입하는 생산자 (또는 사육자)의 권리를 보호하기 위해 만들어졌다. 제정법은 생산자 협회 회원이라는 이유로 개인 생산자나 생산자 협회에 대해 의도적으로 제기하고 있는 소송에서 Ahandlers@(즉, 계약자들)를 금지하고 있다. AFPA 하에서는 취급자가 생산자들에게 억지로 협회에 가입 하라든가 협회 가입을 못하게 강요할 수 없고, 협회에 가입하는 생산자를 차별하거나 협회 가입을 거절한 생산자에게 상을 줄 수 없다. 그러나 AFPA는 계약자가 생산자의 회원권 또는 생산자 협회와의 계약 이외의 어떤 이유로도 소비자나 공급자를 선발하는 것을 금지하지 않는다. 결과적으로, AFPA는 계약자와의 계약상의 논쟁에서 일어난 소송에서 많은 생산자들에 의해 활용되지 못했다. 최근 몇 년 동안에는 AFPA 아래 생산자의 보호를 강화하려는 여러 가지 시도가 있었다. 그러나 지금까지 그러한 시도는 성공을 보지 못했다.

4.2. 주법

4.2.1. 미네소타 법인 농사법

미네소타주의 법인 농사법은 가족단위가 아닌 주식회사나 기타 사업체들의 농지경작이나 농지 부동산 소유를 금하고 있다. 미네소타 주법은 중서부의 몇몇 주들이 시행하는 법과 유사하다. 이런 주들의 법규정은 농산품 구매자들이 생산을 조절하는 수단으로 장기 마케팅 계약과 생산계약을 발전시키는데 기여하고 있는 것으로 평가되고 있다.

4.2.2. 미네소타 농산품 계약법

미네소타주의 농산품 계약법은 농산품계약에 관련된 여러 가지 조항을 포함하고 있다.

(1) 농산품의 계약시 어떤 계약이든지 계약에 관련된 논쟁들을 중재 또는 중개를 요구하는 조항을 필히 포함시켜야 한다.
(2) 모든 농산품 계약은 반드시 성실성이 함축된 법적 약속을 포함하고 있는 것으로 해석되어야 한다. 만일 법원이 성실성이 함축된 약속이 위반된 사실을 알게 되었을 때 법원은 계약 위반자에게 손해배상과 변호사비용을 부과할 수 있다.
(3) 생산자가 10만 달러 이상을 건물이나 장비에 투자하고 5년 이상 유용하게 쓰고 있다면, (1) 청부인은 계약 만료일로부터 최소 180일 전에 서면으로 통지하고 (2) 생산자가 투자시 발생한 손해를 변상 받을 때까지 청부인은 계약을 취소하거나 만료하지 못한다.
(4) 만일 생산자가 특별한 투자를 요구하는 생산계약을 위반할 경우, 청부인은 계약 만료 90일전에 통보하고 생산자가 위반을 해결하도록 60일간의 기간을 준다.
(5) 자(子)회사에게 농산물 매입을 인가한 모(母)회사는 계약자가 계약사

항을 이행하지 않았을 때는 계약에 근거하여 어떤 종류의 미지불금이나 청구든지 판매자에 대해 책임져야 한다.

4.2.3. 미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 관한 법 (MPASA)

미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 관련된 법("MPASA")은 대금을 받지 못한 가축 판매업자를 위한 제한된 지불 보호를 규정하고, 출하업자·가축사육장 소유주·시장 대리점·그리고 상인들에 의한 정보유출에 관해 규정하고 있다. MPAS 하에서는 각 사업체가 최대출하용량을 공개하는 연례보고서와 출하업자가 가축생산자와 맺은 각각의 계약서를 제출하도록 MDA가 요구하고 있다. 이 법은 PASA와 유사하게 즉시불 준칙과 은행계좌 준칙을 포함하고 있다. 만일 정육 출하업자가 물건을 수송한 날로부터 30일 이내에 계약상의 의무를 수행할 수 없으면, MDA는 그 출하업자의 사업면허를 취소하거나 유보할 수 있다. 끝으로 상기한 바와 같이 미네소타 정육 출하업자 및 가축사육장에 관한 최근의 수정안은 출하업자의 가축 취득과 관련한 모든 계약사항의 복사본 뿐만 아니라, 계약가격 및 현금 시가를 매일, 그리고 사사분기마다 보고하도록 요구하고 있다.

4.2.4. 미네소타 농산물 마케팅 및 매매법 (MAMBA)

MAMBA는 AFPA를 서로 보완하는 주정부법이다. MAMBA는 "농산품" 생산자를 포괄하고 있는데, 농산품이란 "음식 속에 쓰이거나 음식 자체로 쓰기 위해 생산된 모든 원료 즉, 사료, 씨앗, 섬유, 그리고 섬유를 내는 작물, 음식, 기름을 내는 씨앗, 종자, 가축, 가축 생산품, 가금, 가금류 생산품, 또는 같거나 유사한 사용목적으로 생산된 기타 생산품이나 부산물"을 의미한다.

이 법은 마케팅 협회의 공식 인정을 위한 요구사항들을 설명하고 있다. 일단 인정을 받으면 협회는 "매매자들과 협상할 때 매매장소에서 독점판매 대

리인으로 행세할 것"이다.

MAMBA하에서는 마케팅 회계연도가 시작되기 15일 전에 논쟁이 이루어질 경우, 어느쪽이든 협상에서 "손을 뗄" 수 있다. 계약자는 협회로부터 직접적으로나 간접적으로 농산품을 사지 않아도 되는 선택권을 행사할 수 있다. 협회는 계약자에게 어떤 농산품도 판매하지 않기로 결정할 수 있다.

마케팅 회계연도는 법에 준하여 2월 2일에서 2월 1일까지로 정해져 있다. 만일 어느 쪽이든 "손을 떼기로" 결정한다면 상대계약자는 손을 떼기로 한 계약자와 거래를 계속할 의무가 없어진다.

법은 또한 미네소타 농산부가 계약 협상 중재에 개입할 수 있는 과정을 설명하고 있고, 중재와 거래에서 참작해야 할 세부사항을 제공해주고 있다.

농산물 시장 관례법(AFPA)이 미네소타 농산물 마케팅 및 판매법(MAMBA)을 선취해버릴 것인가에 대한 문제점이 발생할 수 있다. 미대법원은 MAMBA와 유사한 미시간주의 어떤 법조항들을 AFPA가 선취하고 있다는 사실을 판결한 바 있다. 미국 헌법에 의하면 연방법과 주법이 서로 마찰을 빚을 경우, 연방법이 대개는 우선하도록 되어있다. 이 같은 일반 준칙은 여러 가지 제한과 조건에 지배당하기 쉽다. 선취에 관련된 법은 매우 복잡하다. 그러나 AFPA와 MAMBA가 피차 협력한다면 주법이 선취당하지 않을 것이다. 반대로 만일 양쪽 법이 서로 협력하는 것이 가능하지 않는다면 연방법이 우선할 수 밖에 없다.

4.2.5. 미네소타 협동조합법

미네소타법에는 협동조합과 조합원간에 마케팅 계약을 규정하는 특별조항들이 있다. 이 조항들은 보통 생산자(사육자)의 협동조합 이용을 조장한다. 특별조항은 다음과 같다.

(1) 협동조합과 조합원사이에 맺은 마케팅 계약은 기간이 5년을 경과할 수 없다. 그러나 처음 5년이 끝날 때 계약 종결 합의에 대한 어느 한쪽의 권리를 전제로 계약이 자동 갱신된다.
(2) 마케팅 계약을 위반할 시, 생산자가 지불해야하는 손해배상은 명백히 이루어져야한다.
(3) 만일 마케팅 계약의 위반 위험이 있다면 협동조합은 더 이상의 계약 위반을 막고 계약을 이행하도록 명령할 권리가 있다.
(4) 조합원으로 하여금 계약을 위반하도록 유도하거나 유도를 시도하는 사람, 또는 협동조합의 자금과 경영문제에 관해 거짓사실을 악의적으로 유포한 사람은 경범죄에 해당한다.

5. 요 약

돼지 마케팅 계약은 생산자와 정육 출하업자 사이에 보다 나은 대등한 공급에의 바램과 가격의 위험 노출을 공유하거나 줄이고자 하는 희망, 배달전의 공급품목의 품질에 대해 보증하려는 노력을 포함한 동기들이 합해져서 야기되었다. 시장 계약은 이전 계약의 이행과 마찬가지로 시장조건의 변화에 반응하여 상황에 따라 달라질 때 장기 가격의 증거 개시(開示)의 요소를 제시한다.

계약을 체결하고자 하는 생산자는 계약 생산에 들어가는 자신의 동기를 신중히 생각해야 할 것이다. 만약에 그 동기가 순전히 가격 위험을 방지하려는 것이라면, 장래의 시장과 앞으로 있을 계약의 옵션이 가격 위험 경영 방침을 달성할 대안을 제공해줄 것이다. 대신 시장에 접근하는 방법이 전략적으로 중요하다면, 장기 마케팅 계약은 더욱 적절한 선택이 될 것이다. 현재는 더 많은 정육 출하업자가 돼지 생산이나 혹은 돼지 도살계약에 수직 통합하고자 노력하고 있어서 시장 접근 방법에 대한 문제는 더욱 커질 것이다.

계약이행에 관한 규정은 주어진 상황이 어떻든지 계약을 얼마나 잘 이행하는지 결정함에 있어 대금지불 수단만큼 중요하다. 생산자는 항상 적용 가격 결정 구조와 기타 이행 약관을 신중히 읽고 잘 이해해야 한다. 대부분의 경우, 계약이 체결되기 전에 변호사와 대금업자와 함께 계약서를 검토해야 할 것이다.

부록 I-2. 가축 생산 계약 체크 목록[9]

A. 전문가와 상의하라. 본 계약의 확정이전에 전체 서류를 이해하는지를 절대적으로 확신하여야 한다.

1. 변호사

____ 계약서의 법적 용어나 법적 중요성을 충분히 그리고 완전히 이해하지 못하면 변호사와 상의해야 한다.

2. 재정 및 기술 전문가

____ 계약서의 재정상 혹은 세금의 중요성을 완전히 이해하지 못하면 대금업자, 세금전문가, 농사조사기관, 농업 컨설턴트[고문], 또는 그 밖의 관계 전문가와 상의해야 한다.

3. 다른 생산자

____ 계약을 해 본 경험이 있는 다른 생산자에게 이야기하라. 훌륭한 조언을 구할 수 있을 것이다.

B. 시설요구(건물을 신축하라는 요구를 받으면 기존 건물을 개선하거나 신 장비를 구입하라)

1. 사용의 배타성

____ 시설 내에 계약자의 가축이외의 가축을 둘 수 있는가?

____ 농장에 다른 가축을 둘 수 있는가?

---

9) 아이오와주 법무부 주검찰총장 Tom Miller의 생산계약전문위원회 자료를 번역한 것임

2. 건축 공사 시간 조절

____ 언제 건축 공사가 마무리되는가?
____ 건축 공사가 지연될 경우 처벌이 있는가?

3. 건축 공사비용 및 감가상각

____ 건축 공사의 총 비용을 알고 있는가?
____ 모든 자재비와 인건비를 모두 귀하가 지불하는가?
____ 부지 조사 비용와 토목공사 및 굴착공사 비용은 누가 부담하는가?
____ 감가상각액은 얼마인가? 귀하의 세금에 청구할 만한 감가상각액은 다양한 가축의 타입과는 다르다.
____ 시설의 “소유”자는 누구인가?

4. 건축 공사 내역 및 현대화

____ 누가 건축 공사의 설계 명세서를 제공했는가?
____ 결함이 있을 때 누가 책임질 것인가?
____ 시설 기준이 생산업을 위한 것인가? 장래 다른 계약자와 계약을 체결하려 할 경우 받아들일 만한 시설인가? 다른 목적으로도 사용될 수 있는 시설인가?
____ 앞으로 시설이나 그 시설의 장비를 현대화하거나 개선할 때 귀하가 비용을 부담하도록 되어있는가?

5. 시설에 대한 정부 승인

____ 부의 허가와 군(郡) 구획의 승인을 얻을 책임자는 누구인가?
____ 허가 비용은 누가 지불하는가?
____ 시설 허가가 나지 않을 경우 어떤 일이 발생할 것인가?

6. 시설에 소요되는 제잡비

____ 시설의 보수 및 수리에 소요되는 비용은 누가 부담하는가?
____ 시설에 대한 책임 보험과 대물(對物) 배상 및 재해 보험은 누가 지불하는가?
____ 시설에 우물이나 다른 수원이 필요할 것인가? 이것은 누가 지불하는가?
____ 누가 담보를 지불하는가?

7. 시설 접근권한

____ 시설에 접근할 권한은 누가 갖고 있는가?
____ 계약자나 다른 사람한테 시설에 접근할 권리가 있다면 귀하한테 미리 통보해야 하는가?
____ 질병의 전염 같은 손해가 있으면 어떻게 하겠는가?

8. 출자금의 회수

____ 계약의 존속 기간이 시설과 장비에 대한 출자금을 회수하기에 충분한가?
____ 출자금이 회수되기 전에 계약이 종료될 수 있는가?
____ 시설에 대한 최소한도의 점유 보증서는 있는가?

9. 시설의 출자 및 대여자 승인

____ 시설의 출자는 확실한가? 서면으로 된 대부금 서약서는 있는가?
____ 시설의 출자를 승인 받기 전에 대여자가 계약서를 인수해야 하는가?
____ 대여자는 계약자가 계약을 이행할 수 있다는 확신을 줄 것을 요구하는가?

C. 운영상의 문제점

1. 가축의 인도

____ 가축을 트럭으로 수송하는데 드는 비용은 누가 부담하는가?

____ 가축이 언제 어떻게 시설로 송달될지는 누가 결정하는가? 가축 인도에 대해 미리 정해진 예정표가 있는가?

____ 가축의 인도가 늦거나 기대 이하인 경우는 어떻게 할 것인가? 귀하는 시설에 대해 최소한도 혹은 최대한도의 점유율은 보증 받고 있는가? 불응하면 벌칙이 있는가?

____ 언제, 어디서, 어떤 관리하에 가축이 시설에 들어가고 나올 때 가축의 무게를 측정하는가?

____ 가축을 트럭에 싣거나 내릴 때 사망으로 인한 손실위험은 누가 감당하는가?

2. 사료

____ 가축에 사료를 주는 일과 사료의 품질보증은 누구 책임인가?

____ 누가 사료의 정량을 정하는가? 기후, 시장조건, 신기술 발달 또는 그 밖의 요인으로 인한 사료의 정량 변경은 누가 결정하는가?

____ 사료의 교체가 기대 이하이면 누가 책임을 지는가?

____ 거래 매매가 지연되고 먹이의 능률이 떨어지면 귀하는 여분의 사료비용을 보상받는가?

____ 귀하가 가꾼 사료를 사용할 경우 가격은 어떻게 책정되는가? 이윤 폭은 있는가?

____ 귀하가 사료를 가꾸든지 가꾸지 않든지, 사료 저장, 건조, 가공처리, 트럭 운반 또는 기타 취급비용은 어떻게 배분하는가?

3. 가축의 건강

____ 가축이 시설에 도착했을 때 가축의 건강은 누가 점검하는가?

____ 귀하 생각에 병든 것으로 보이는 가축은 거절할 수 있는가? 가축의 건강에 대한 수의사의 건강증명서를 귀하는 요구할 수 있는가? 그렇다면 어느 쪽의 수의사를 쓰고 누가 부담하는가?

____ 주와 연방의 동물 건강 법규에 응하는 것은 누구의 책임인가?

____ 가축이 귀하의 시설에 있는 동안 사망 손실 위험은 누가 감당하는가?

____ 어떤 계약서에는 병약한 동물을 공급받았기 때문에 가축이 도착한 즉시 발생하는 사망 손실이 계약자의 책임이라고 반박할 가정이 들어있다. 본 계약서는 이런 상황을 언급하고 있는가?

____ 환기, 온방, 냉방, 물 공급 혹은 기타 장비의 고장으로 인한 사망 손실 위험은 누가 감당하는가?

____ 더위, 추위, 홍수, 바람, 번개 등과 같은 극심한 기후조건으로 인한 사망 손실 위험은 누가 감당하는가?

____ 시설로 데려온 병약한 가축이 농장의 다른 가축에게 병을 옮길 경우 그 피해로 인한 비용은 누가 감당하는가?

____ 병약하거나 품질이 떨어지는 가축으로 인해 제대로 계약을 이행하지 못하는 비용은 누가 감당하는가? 귀하는 보상 조건을 재협상할 수 있는가?

____ 예정된 혹은 예정에 없는 건강 관리 프로그램은 누가 결정하고 누가 부담하는가?

____ 수의사는 누가 선택하는가? 누가 수의사 비용을 부담하는가?

____ 가축의 이동(TURNS) 사이에 시설을 청소하거나 소독하는 데에 대한 귀하의 책임은 무엇인가?

4. 비료

____ 비료 취급은 누가 책임지고 있는가?

____ 비료 취급 계획서를 주자원부 (DNR: department of Natural Resource)에 제출하면 누가 그것을 철하고 최신의 것으로 하고, 계획서대로 이행하며, 누가 그 일에 관해 주자원부와 연락을 취하는가?

____ 만일 냄새, 먼지, 수질, 또는 그 밖에 다른 형태의 불쾌한 일과 관련한 불평이나 고소가 있을 경우나 위법이 의심될 경우, 그것에 대응할 책임은 누구한테 있는가? 불평, 고소, 또는 강제 집행행위로 인한 파손 벌금 또는 법적 비용에 대한 의무는 결국 누가 지는가?

____ 냄새, 먼지, 수질 또는 그 밖에 계약서 때문에 발생하는 다른 형태의 불쾌한 일에 관련된 불평의 소지를 최소화 할 어떤 비용효과의 수단은 있는가?

____ 새로운 법규에 응하는 일은 누구 책임인가?

____ 실제로 비료를 갖고 있는 사람은 누구인가?

____ 다른 누군가의 땅에 비료가 살포되는 경우에 적소의 비료 사용 합의서는 있는가? 그 합의서는 비료 사용 방법을 명시하고 있는가? 귀하는 이 합의서에 응할 수 있는가?

5. 노동력과 관리 및 기록문서 보유

____ 가축을 기를 노동력과 관리는 누가 제공하는가? 이 일은 인력을 파견받거나 하청 계약을 할 수 있는가? 귀하가 그 일을 위임하거나 노동력 또는 관리를 하청 줄 경우 이것이 귀하의 현금 유동이나 계약의 수익성에 어떤 영향을 미칠 것인가?

____ 누가 검약 관행을 정하고 “판단”하는가?

____ 귀하나 귀하의 고용주는 특별한 기술 또는 현장교육을 요구 받는가?

현장교육비는 누가 지불하는가?

____ 귀하는 어떤 생산기록문서를 보유해야 하는가?

6. 보험 및 기타 비용

____ 가축에 대한 책임 보험과 재해 보험은 누가 부담하는가? 장비 고장으로 인한 가축의 질식사는 보험처리가 되는가?

____ 노동자 보상, 건강, 신체장애 및 일반 책임보험에 따른 비용은 누가 부담하는가?

____ 귀하는 보험증서를 지급해야 하는가?

____ 설비에 대한 책임은 누가 맡는가?

____ 동물의 사체 제거는 누가 책임지는가?

____ 먼지는 누가 책임지며, 잡초 관리는 누구의 책임인가?

____ 도로 건설과 보수비용은 누가 부담하는가?

D. 지불

1. 지불 기간

____ 어떤 기준으로 귀하는 돈을 받는가? 기간은 확실한가?

____ 어떤 지불 요인이 조정이 안 되는가?

____ 지불 일정표는 확고하게 정해졌는가? 이 일정표는 귀하의 현금 유동에 무리 없이 짜여 있는가?

____ 지불이 늦어지면 벌금을 내는가?

____ 대금업자에게 지불액이 양도될 수 있는가?

____ 가축이 시설을 떠나기 전에 최종 지불이 치러질 것인가?

____ 대금업자의 명의가 수표에 적힐 것인가?

2. 생산성 향상 인센티브

____ 생산성 향상 인센티브(사망 손실, 사료 교체, 또는 이익금 비율 같은 요인을 토대로)이 관련돼 있을 경우, 생산성 향상 인센티브를 받기 위해 정확히 무엇을 해야하는가? 지불금은 어떻게 정산되며, 언제 치러지는가?

____ 이러한 장려금을 정하기 위해 쓰이는 계산법을 귀하가 검토할 수 있는가?

3.생산비

____ 귀하는 생산비를 알고 계약의 수익성을 판단하는가?

____ 귀하가 생산비의 기록문서를 갖고 있지 않다면 견적 생산비에 도달하기 위해 농사조사기관 또는 다른 사람과 상의하여야 한다.

4. 주문한 사료를 지급하는 소 선취특권

____ 주문으로 맞춘 사료를 지급하는 소가 계약서에 포함되어 있을 경우, 귀하가 내는 지불금은 아이오와 법전 제 579A 장의 소 선취특권을 완전하게 함으로서 보호 받을 수 있다. 소가 귀하의 가축 사육장에 도착한 후 20일 이내에 이 선취특권을 아이오와 국무장관실에 제출해야 한다. 선취특권은 다른 모든 선취권보다 중요하며(수의사의 선취권을 제외하고), 소를 팔아서 확인할 수 있는 현금 수익을 쥔 사람이나, 귀하의 가축 사육장을 떠난 후 3일 내에 소를 구입한 육류가공업자를 상대로 존속된다.

____ 계약서가 이 선취권에 대한 귀하의 권리를 수정하려고 시도하는가?

5. 기타 계약의 선취특권

____ 계약이 주문에 의해 맞춘 소 사료 지급 협정이 아닌 경우, 계약자가

귀하께 돈을 지불하지 않으면 귀하는 어떤 상환청구권을 갖는가?

____ 계약자가 이미 대금업자나 다른 사람에게 가축의 선취권을 양도했는가? 계약자가 귀하에게 가축의 담보이권을 양도하고 귀하의 이권이 선취특권보다 더 중요하다는 것을 보장할 조치를 취할 것인가?(이것은 성취하기가 매우 어렵다. 왜냐하면 대금업자나 선취특권을 보유하고 있는 다른 사람이 인정해야 하기 때문이다)

6. 계약자 신용보증서

____ 귀하가 돈 받을 일에 불안을 느끼면 계약자가 귀하에게 재무제표를 제공해 줄 것인가? 과거에 계약자가 생산자 목록을 갖고 계약했는가?

____ 관할구 내에서 계약자가 계약체결을 서약하는 것으로 보이는가? 계약자는 관할구 내에서 고정자산으로 투자하고 있는가, 아니면 이동 관리로 투자하고 있는가? 계약을 맺는 일이 계약자의 핵심사업인가?

7. 귀하의 신용보증서

____ 계약자가 귀하의 계약이행 능력을 의심하면, 귀하는 기꺼이 재무제표와 귀하의 재정상의 안정성과 관리능력을 증명해 줄 사람들의 명의를 공개할 수 있는가?

8. 모회사의 책임

____ 계약자가 모회사의 지배하에 있을 경우, 계약자가 채무를 이행하지 않았을 때 계약서는 모회사에게 책임을 지우는가?

E. 법적인 문제점

1. 분쟁 해결

____ 아이오와 법전 제 654B 장은 주문으로 맞춘 사료에 대한 분쟁에 연루된 사람들에게 법원에 소송을 제기하기에 앞서 중재에 참여하기를 요구하고 있다. 조정이란 귀하와 계약자 사이에서 중립의 제 3자가 거들어 주는 협상이다.

____ 계약서는 중재와 같은 다른 형태의 분쟁 해소를 요구하고 있는가? 조정과는 달리 중재는 제3자인 중재자가 판사처럼 분쟁을 듣고 보통 계약당사자들에 대해 의무를 지우는 결정을 내려준다. 중재는 조정보다 종종 훨씬 더 비싸다.

2. 계약 만료

____ 계약자는 어떤 조건하에 계약을 만료할 수 있는가?

____ 조건들이 충족되는지 아닌지는 누가 정하는가? 객관적인 조건이 있는가, 아니면 계약자의 자유재량으로 계약을 만료하는가?

____ 계약만료 전 계약자는 귀하에게 얼마나 많은 통보를 주어야 하는가?

____ 귀하는 계약만료 전에 문제를 해결할 기회를 부여받았는가? 이를 위해 귀하에게는 얼마나 많은 시간이 주어졌는가?

____ 계약이 만료된 후 귀하의 권리는 무엇인가? 귀하가 한 일에 대해 지금까지 댓가를 받는가? 귀하는 가축을 구매할 선택권을 갖고 있는가?

____ 귀하는 어떤 조건하에 계약을 만료 할 수 있는가? 만약에 귀하가 병들거나 신체장애가 있거나 사망하면 어떻게 되는가? 귀하가 파산을 신청하면 어떻게 되는가?

____ 계약자가 가축을 인도하지 못하거나, 먹이지 못하거나 또는 제때에 지

불하지 못할 경우 귀하는 계약을 만료할 수 있는가?

____ 계약은 인간의 통제권 밖에서 발생하는, 이른바 “불가항력”이 원인이 된 불이행을 용납하는가?

3. 재계약

____ 어떤 조건하에서 재계약이 될 수 있는가?

____ 재계약에 대한 어떤 기준이 있는가, 아니면 재계약은 계약자에 달려있는가?

4. 계약당사자의 신분

____ 귀하와 계약자 사이에 어떤 법적 관계가 계약을 성립하는가? 그것이 토지소유자와 소작인 관계인가, 고용주와 고용인 관계인가, 독자적인 계약자인가, 조합관계인가, 공동사업체인가, 대리업체인가? 관계의 법적 신분은 계약상에서 귀하의 권리와 책임에 영향을 미칠 뿐 아니라 중요한 조세 결과를 갖는다.

5. 다른 관계자 및 배당에 의한 계약서 인정

____ 귀하의 지주, 대금업자, 귀하의 배우자 같은 다른 관계자가 계약을 인정해야 하는가?

____ 계약서를 귀하나 또는 대금업자 같은 다른 관계자가 배당하거나 양도할 수 있는가?

6. 법의 선택과 사건 현장 및 법의 변경

____ 계약자가 다른 주에서 온 사람이라면 계약서는 그 주를 다스리는 주법을 명시하는가? 이것은 공정한 법적 선택인가?

____ 계약서는 제기될 수도 있는 소송에 대해 재판지를 정하고 있는가? 이

러한 장소는 공정한가?

____ 생산계약법이 변경될 경우 계약서는 계약의 재협상이나 파기를 용인하는가?

7. 제공 기간

____ 귀하는 얼마나 오랫동안 계약을 인정해야 하는가? 서명하는데에도 만기일이 있는가?

8. 서면으로 작성할 것

____ 계약에 대한 구두 합의나 구두 해석을 믿어서는 안 된다. 모든 이해와 수정을 서면으로 옮겨라.

F. 이웃과 목표

1. 이웃

____ 본 계약 하에 기르고 있는 가축이 이웃사람과의 관계에 영향을 미치는가?

____ 귀하의 계획에 대해 이웃과 이야기를 나누어 보았는가?

2. 장기 목표

____ 본 계약서는 귀하의 농장과 가족과 지역사회에 대한 귀하의 장기 목표에 어떻게 맞는가?

부록 I-3. 위험관리의 필요성[10]

대다수의 농부들은 표준 옥수수나 콩의 재배와 관련된 생산과 가격에 관한 위험에 대해 익히 알고 있다. 그러나 통상적으로 프리미엄 가격을 제안하는 특수 곡물시장이 떠오르고 있다. 그런 프리미엄 가격에 대한 반대급부(Trade-offs)는 다른 위험관리의 운영과 전략을 필요로 한다.

옥수수와 콩에 관한 미국의 현 마케팅 체계는 개방된 시장거래에서 생산된 제품이 유통경로를 통하여 제공되는 무차별적 벌크 상품의 개념을 근간으로 구축된 것이다. 그러나 실수요자들에게는 특성의 가치가 부정확한 값으로 매겨진다. 그리고 다른 물리적 또는 화학적 특성을 가진 상품이 서로 섞여 있을 때는 이 특성에 대해 차별화된 가치의 상당부분을 특별한 실수요자는 놓친다.

그러나 미가공 제품에 대해 증대되는 일관성은 몇 몇 중간 가공자들과 실수요자에게 더욱 큰 가치 있다. 유전학이 발전하여 구체적인 특성을 가진 제품을 보다 적은 수율 벌칙(Yield Penalty)으로 생산 가능하게 됨에 따라 특성을 보존하게 함으로써(차별화) 생긴 이득이 대량 운송 조달을 통해 얻어진 비용절감을 능가하는 경우가 많아진다.

구체적인 특성으로 독자성을 보유한 상품을 생산하고 마케팅하려면 벌크 상품을 생산하고 마케팅하는 일보다 더 많은 조정이 필요하고 정보교환에 있어서 보다 더 정규적 방법이 필요하다. 만일 바람직한 특성이 실수요자를 위해 보존되어야 한다면 유전학, 생산 운영, 추수, 취급, 저장 그리고 가공 등은 더 밀접하게 조정되어야 한다.

마케팅 경로에 있는 회사들 간의 계약서 사용은 필요한 조정을 얻어내는

---

10) 로저 G. 긴더의 “변화의 관리- 위험의 관리: 농업의 기본”을 번역한 것임

하나의 수단이 된다. 계약서에 생산자와 계약자의 책임에 관해 분명하게 언급해 놓음으로써 계약서는 여러 가지 방법으로 발생 가능한 위험 수위를 낮춰준다. 그러나 계약하의 생산과 관련된 다른 유형의 위험이 존재하므로 생산자들은 이에 관해 유의할 필요가 있다.

전통적인 관계의 변화

일련의 상관관계가 생산자, 지주, 대금업자, 창고 운영자, 공급자, 세무사 그리고 기타 서비스업자들 사이에서 잘 수립되어 오랫동안 발전해 왔다. 계약의 성립은 이러한 전통적인 관계를 크게 변형시킬 수가 있다.

문제를 더 복잡하게 만드는 것은 계약의 성립에는 수많은 대안이 존재하고, 이런 각각의 대안은 전통적인 관계에 대한 독자적인 일련의 변화를 야기한다. 어떤 종류의 계약을 맺었느냐에 따라 마케팅 경로상에 있는 회사에 관한 법적, 제도적 책임에 폭넓은 변화가 나타날 것이다. 위험유형과 불확실성은 계약서에 따라 크게 변한다. 각 개개의 계약이 저마다 독특한 특징이 있다고 하지만 계약서의 전반적인 범주와, 유통 책임과 관계가 어떻게 영향을 받는가를 고려하는 것은 유용한 일이다.

곡물 생산에 관해 사용되는 계약서의 일반적인 유형에는 네 가지가 있는데 이는 다음과 같다.

1. 마케팅(또는 판매) 계약서: 이런 계약서는 명기한 물리적·화학적 특성이 담긴, 혹은 구체적으로 명시한 관행들을 이용해서 생산한 곡물 또는 콩의 지정된 최소 물량을 인수하거나 인도한다는 확고한 협약을 수반한다. 가격결정은 상품 생산 전에 설정되거나 상품시장에 프리미엄이 붙어서 물가가 안정될 수 있다.

2. 위탁생산 계약서: 이 계약서는 보통 몇 가지 결정적인 유전적 특성이나

종자 투입(Input)을 통한 특성을 제공하는 계약자가 관련된다. 재배중인 곡물의 소유권과 완제품은 이 계약자와 위탁자의 수중에 있게 된다. 이 경우에 생산자는 계약자의 재산으로 남은 유전적 특성을 지닌 종자 투입의 일시적 소유자에 지나지 않는다.

3. 개인 서비스(소작)계약서: 이 계약서는 보통 대부분의 무경작지 생산 투입을 제공하는 계약자의 경우이다. 이러한 수수료 계약서는 때로 계약자로부터의 경영층 의사결정의 투입을 더 많이 수반한다. 본질적으로 이 계약자는 생산자에게 경작지 사용에 대해 보상한다.

4. 폐쇄적 협동조합과의 공동출자 계약서: 이 계약은 생산자가 여러 생산자들과 공동으로 자신들이 생산한 미가공 상품의 가치를 높일 목적으로 공동으로 소유하고 운영하는 폐쇄적 “신세대” 협동조합 시설에 생산자가 생산품을 납품하는 경우이다. 이 같은 협동조합은 전형적으로 각 생산자가 이 계약 하에서 생산자의 권리와 납품 수행에 비례하여 농기구를 구입하도록 요구하고 있다. 이런 계약서는 보통 판매계약서를 말한다. 그러나 이 계약서들은 창고규제, 곡물거래상법, 농장 프로그램이나 다른 종류의 정부기구에서의 계약서와는 다르게 취급될 수 있는데 이는 그 생산회원들은 자신들이 소유하고 통제하는 회사와 계약을 맺고 있기 때문이다.

타 관계에 영향을 주는 계약

계약관계로 인해 영향을 받을 수 있는 시장경로에는 최소한 여섯 가지 개체가 있다. 농부와 계약자 뿐만 아니라 지주, 공급자, 대금업자, 그리고 관세사도 영향을 받을 수 있다. 이 농산품 취급자들도 도매상품 유통 개방 시장에 참여하기 때문에 계약서란 것이 여러 경우에 있어서 그들 사이의 전통적인 관계를 변화시킬 수 있다.

계약자(구매자)가 생산자와 맺은 계약 합의를 이행할 때 특히 농작물의 권리와 이권에 관해 새로운 관계가 형성된다. 이 새로운 관계는 생산자가 유통시장에 내놓은 곡물을 마케팅하는 위험과는 또 다른 종류의 위험의 원인이 될 수도 있다. 많은 경우에 있어서 생산자는 그 새로운 위험부담을 더 잘 관리할 수 있고, 미리 준비하여 대처할 수 있다. 그러나 생산자가 오랜 전통적 관계가 변했을 수 있다는 것을 이해하는 것이 중요한 일이다.

전통적인 관계가 생산계약서에 의해 바뀔 수 있는 여러 가지 주요 핵심 분야는 다음과 같다:

* 농작물 소유권
* 연방정부 농작물 보험과 농장 프로그램 규정에 관한 자격
* 계약을 위반한 경우의 권리
* 종자 생산자, 곡물상 그리고 곡물창고 법하에서의 요구사항과 권리
* 생산과정과 수확후의 물리적 위험과 품질 위험에 관한 가정
* 농작물에 대한 담보이권
* 농작물 배당과 현금임대 차용계약하의 지주 권리

자금 및 세금 관계

계약서를 사용하는 생산자가 가중된 위험에 당면할 수 있는 두가지 분야가 자금과 세금이다. 예를 들면 마케팅 또는 위탁계약이 지명될 수 있다면 예기치 않은 세금 문제가 생길 수 있다. 마찬가지로 생산자가 어떤 종류의 개인서비스(소작) 계약을 맺게 되면, 선취특권이 수확고에 양도될 수 없을 경우 생산자에게 고의성이 없는 신용 문제가 있을 수 있다. 이런 류의 위험은 계약을 맺기 전 합법적인 세무 및 재무 전문가(회계사)와 함께 계약기간을 세심하게 평가함으로써 피할 수 있다.

수확농작물 벌금과 보상에 관한 근거

어떤 특수 곡물은 벌금을 내야하거나 또는 표준잡종이나 다른 종류보다 더 큰 생산위험을 안고 있다. 생산자는 이 위험을 인지해서 적절한 보상을 받을 수 있는지 확인해 보아야 한다.

만일 마케팅 계약서의 경우라면, 생산자는 지불 받은 프리미엄이 수확량의 차이를 보상하기에 충분한지 확인해야 한다. “최악의 경우”의 시나리오 결과와 일반적인 예상결과를 동시에 가정하여 계약서를 평가해야 한다. 이같은 손실에 대한 계약자의 책임과 생산자의 책임은 미리 정확하게 명시될 수 있다. 수률에 관한 위험에 대비한 대안적인 접근 방법은 바구니(부쉘) 숫자로 규정하기보다는 지역이나 에이커를 기준으로 계약서를 작성해서 특정지역에서 산출된 농산물이 계약되도록 하는 것이다.

곡물의 가격결정

특정한 곡물에 대한 가격결정 방법은 계약마다 크게 다를 수 있다. 마케팅 계약에서 특수곡물에 대한 대금지불은 일반곡물에 사용되는 현금지불 계약과 유사하다. 큰 차이점이라면 특종의 출현이라는 것과 프리미엄이 붙는다는 것이다.

만일 특정곡물의 가격이 일반 곡물의 현금 시장가에 묶여 있다면 일반곡물 가격과 유사한 가격 위험 관리 조치가 적합할 수 있을 것이다. 만일 곡물의 소유권이 계약자에게 돌아가도록 계약이 되었고 가격이 나중까지 결정되지 않는다면, 그때는 나중에 있을 계약의 표준가격과 관련된 위험부담이 부과된다. 한가지 위험은 이런 유형의 계약서는 아이오와주의 곡물 보상기금의 혜택을 받지 못한다는 것이다. 일반적으로 이런 종류의 합의는 신용판매 계약이며 관련 생산자는 특수 곡물이든 일반 곡물이든 관계없이 보장받지 못한다.

다른 위탁계약 혹은 개인 서비스계약(소작 계약)은 생산자에게 대금을 고

정적으로 지불하게 되어있다. 이 경우 생산자는 가격위험이 덜하지만, 그 지불대금이 자신이 투자해온 비용을 모두 상쇄하는가를 확실히 알아두어야 한다.

생산자의 품질에 대한 의무

물량을 인도해야하는 생산자의 책임도 위험부담과 불확실성의 원인이 된다. 몇 몇 특수곡물은 보험 혜택을 받지 못할 수도 있다. 생산품의 부족분과 잉여분을 어떻게 처리할 것인가에 관해 명백히 구체화시키는 것이 좋다. 부족한 물량에 대한 지불금의 무거운 벌금이나 삭감은 특정한 프리미엄의 잠재적인 손실을 나타낼 뿐만 아니라, 수익을 일반 곡물시장 가격 수준 이하로 삭감할 수도 있다.

생산자에게 대체 상품을 정하도록 요구하는 품질위주의 계약서는 심각한 손실을 의미할 수 있다. 특히 생산자가 자신의 관리능력 밖의 일인 “불가항력”에 기인한 생산위험을 떠맡게 되는 경우에 그러하다. 또한 날씨에 의한 지연위험도 물량의 책임을 다하지 못하게 하는 결과가 될 수 있다. 보통 전(全) 예상 수확량에는 계약을 맺지 않는 것이 통례인 일반곡물에 대한 선물(先物)계약과는 달리 많은 생산계약이 전체 예상수확량에 대해 성립된다. 그러므로 씨를 뿌리면 곡물이 필히 자라야 된다고 명시한 이런 계약에는 그 시행 시작점(“triggers″)이 정해져 있어야 할 것이다.

소유권 이전

곡물에 대한 소유권이 생산자에게 있을 때는 생산시기나 때로는 저장시기의 어느 시점에서 소유권에 대한 위험부담이 존재한다. 그러므로 언제 실제 소유권이 이전되고 언제 이런 위험이 종식되는가에 대해 분명히 명시하는 것이 바람직하다. 특히 소유권에 대한 위험부담은 계약서에 엄격히 규정되어야 하고 저장위험이 예상될 때 문제가 될 수 있다.

계약종결의 위험

어떤 종류의 계약이든 계약의 종결은 한쪽 또는 양쪽 모두에게 심각한 손해를 입힐 수 있는데, 생산비 지출이 과다하여 생산자가 손해를 입을 때 특히 그러하다. 위탁계약이나 개인 서비스 계약인 경우, 계약자에 의한 계약종결의 조건들은 하나의 위험요인으로 보일 수 있다. 그러므로 계약위반은 어떻게 성립되는가, 계약종결 전에 통지를 보내야 하는 문제, 문제를 정정할 수 있는 생산자의 권리, 계약종결 후 그리고 사망이나 일시적 노동불능, 자금 위기 등으로 계약종결에 "방아쇠를 당기는" 사건들이 생겼을 때 곡물에 대한 잔여권리는 누구에게 있는가 등을 계약서에 분명히 명시함으로써 이런 위험들을 최대한 관리할 수 있다. 생산자가 계약을 종결하기 전에 이행해야할 조건들을 명시하는 것도 도움이 될 것이다.

이런 위험들은 계약자나 생산자가 직접적으로 통제할 수 없는 생산위험을 고려하여 완벽하고 분명하게 문서화된 계약기간을 정함으로써 가장 잘 해결될 수 있다.

품질에 대한 생산자의 책임

품질에 대한 책임도 잠재적인 위험요소가 된다. 거의 모든 경우에, 습기, 이물질, 검사무게와 조건 등에 대한 일반품질표준은 곡물의 특성과 맞아야 한다. 품질은 생산자의 경험, 유전적 특성, 그리고 생산자나 계약자 모두의 통제 한계를 벗어나는 "불가항력" 등이 복합적으로 고려되어 결정된다. 습기나 이물질 같은 경우에는 품질문제를 교정하는 것과 관련하여 특별비가 지출될 수 있다.

이런 위험요소들은 계약기간을 통하여 가장 잘 관리된다. 생산자나 계약자 모두를 위해 책임관계나 우발사고에 관해 분명하게 명시한다면 피차 공평하게되어 보다 잘 관리될 수 있다. 물량문제와 마찬가지로 "불가항력"的 우발사고에 대해서도 시작점 또는 최대한계점을 명시할 수 있다. 생산자의 직접

적인 통제하에 있는 품질의 문제에 대해서는 페날티를 정할 수 있다. 보험비용에 대한 책임과 기타 품질유지비용 등도 명시하여 경작기간동안과 수확 후에도 모두 혜택을 받도록 해야 한다.

대금 지불과 관련된 위험

이미 언급되었지만, 몇몇 마케팅계약과 "위탁 비슷한" 계약은 만일 계약자가 대금을 지불하지 못할 경우에 생산자가 불안전한 채권자의 입장에 처할 수 있어 기술적으로 신용판매 계약이 될 수 있다. 이런 경우에는 일반곡물 생산자가 쓰는 같은 예방책을 쓰는 것이 합당하다. 일반곡물에 대한 후불 혹은 연불(延拂) 계약처럼 판매자는 결국 곡물의 가치로 구매자에게 불안전 융자를 하는 격이 된다. 이런 상황에서는 신용이 좋은 구매자와 거래하고 곡물값을 지불할 수 없는 구매자는 피하는 것이 중요하다.

대금지불과 관련된 위험은 생산자에게 대금을 균일 지불하는 개인 서비스 계약에도 존재한다. 이런 위험은 신용이 좋고 재정적으로 안정된 계약자와 거래를 함으로써 최소화할 수 있다.

결론

특수곡물의 생산은 다양한 종류의 위험경영의 필요를 불러온다. 구매자와 생산자의 책임을 분명히 규정해 놓은 생산계약이나 마케팅계약은 그런 위험을 관리하는데 있어 크나큰 가치가 있다.

종류가 다른 몇 가지 계약 성립이 있다. 계약을 실행하는 것은 시장유통에서 구매자와 판매자, 그리고 기타 다른 사람들 사이의 어떤 전통적인 관계를 변화시킨다. 마케팅과 위험관리에 관해 이미 "낡은" 많은 지식들은 계약서가 사용될 때 재평가되어야 할 필요가 있다. 계약에 의해 곡물을 생산하는 생산자가 계약서에 날인을 하기 전에 변호사에게 도움을 구하여 계약서의 조건을 충분히 이해하는 것은 절대 필수적인 일이다.

부록 I-4. 캘리포니아 포도 계약거래[11]

캘리포니아 와인용 포도 산업은 모든 농산물 중 가장 역동적인 산업 중 하나이다. 와인용 포도산업은 오랜 역사를 가지고 있으나 수년동안 급속히 성장하고 있다. 주목을 끌고있는 산업 수단 가운데 생산자 - 포도주 양조장간의 계약서 사용이 늘고 있다. 와인용 포도 경제의 계약서 사용 양식에 활용할만한 체계적인 데이터가 없다는 것은 놀랄만한 일이다. 이 보고서는 이러한 공백을 보완하기 위해 우리가 노력한 일에 대한 간략한 보고이다.

전체적으로 농업에서 계약서 사용 범위는 생산품에 따라 다양하다. 전국적으로 구이용 닭과 가공채소 및 터키의 경우 계약 하에 시장에서 거래되고 있으나, 신선한 야채의 경우 절반 정도가 계약서를 활용하고 사료용 곡물의 경우에는 계약서의 사용을 거의 찾아볼 수 없다. 기타 과일의 경우 계약서의 사용은 없지는 않으나 어느 정도인지는 알려져 있지 않다.

와인용 포도는 전국적으로 중요한 농작물이고 미국의 산출량 중 96퍼센트가 재배되고있는 캘리포니아에서는 특히 더 중요하다. 포도는 현금 수입이라는 관점에서 미국의 가장 큰 과실 농작물이고 그 수입의 ¾이상이 와인용 포도에서 나온다. 캘리포니아 와인용 포도는 1998년에 약 15억 불 또는 캘리포니아 농산물 평가액의 약 6%를 차지했다.

와인용 포도 시장에서는 계약서는 불확실한 결과와 불완전한 정보를 상쇄시키는 수단으로 생각되고 있다. 농지를 포함한 초기의 투자는 에이커 당 4만 불 혹은 그 이상을 초과할 수 있다. 파종 후 3년 동안은 실질적인 수확이 없다. 수확량과 품질에 있어서 해마다 그 변동이 상당히 크며 실질적인 가격 변동의 원인이 되고 있다. 초기의 대형 투자금을 회수하는데 시간이 필요하

11) 캘리포니아대학 농업정책연구소 정책이슈 자료를 번역한 것임

므로 가격 변동 및 미래의 가격 수준이 중요한 관심사다.

계약서는 여러 가지 방식으로 마케팅의 불확실성에 대처한다. 파종 계약서는 미래의 가격변동을 담당할 뿐 아니라, 생산자가 포도원 개발을 위한 자금 출자를 지불 보증하도록 도와준다. 계약서는 인도금 지불 문제를 분명히 하고 있고 이후에 생길지도 모르는 충돌을 피하도록 뒷받침한다. 또한 매매되지 않은 수확물에 대한 생산자의 거래 매매 자세는 수확철이 다가옴에 따라 더 약해지나 계약서는 포도 원산지를 보증해 준다. 거꾸로 말해서 계약서는 포도주 양조장에 보내는 포도를 공개된 가격에 공급하도록 도와준다. 계약서는 또한 포도주 양조장에 포도 재배기술과 설탕과 산의 함유량, 혹은 질병억제 같은 속성에 대한 보너스나 페널티의 관행을 이행하고 감독하는 수단을 제공해준다.

와인용 포도 계약에 관한 AIC 설문조사서

1999년 6월에 AIC는 캘리포니아 와인용 포도 산업의 계약서 사용에 관한 설문조사를 수행했다. 설문조사서는 전국의 와인용 포도 생산자 약 12,000명에게 보낸 설문서를 바탕으로 이루어졌다(설문조사서 사본은 부록으로 첨부됨). CASS (캘리포니아 농업 통계청) 포도 경작지 데이터 베이스가 이 설문조사의 발송에 이용되었다. 이 데이터 베이스에는 알려진 모든 포도 생산자와 포도주 양조장이 들어있다. 전체의 약 10퍼센트가 포도주 양조장 - 생산자로 혹은 양조장만으로 포도주 제조에 종사하고 있다. 통계청은 2000명 이상으로부터 응답을 받았는데 거의 20퍼센트의 응답률이다. 생산자의 시간이 귀중하므로 우리는 설문조사를 한 페이지짜리로 짧고 간단하게 대부분 예, 아니오로 답변할 질문으로 작성했다.

부표 1 캘리포니아 포도 생산자의 지역 분포

지역	전체	북부해안	중부해안	산 호안킨 중앙	호안틴 남쪽/그외
토지면적(CASS)	752,000	96,000	65,000	103,000	488,000
생산자수(CASS)	11,726	3,430	1,018	1,834	5,444
생산자비율(CASS)	100	29%	9%	16%	46%
응답자비율(조사서)	100	26%	12%	25%	37%
에이커/생산자 (CASS)	64	28	64	56	90
에이커/생산자 (조사서)	120	64	99	104	165

주) 캘리포니아 농업 통계청 (CASS)
북부해안 : 나파, 소노마, 멘도시노, 레이크, 솔라노
중부해안 : 몬테리, 산루이 오비스포, 산타바바라, 산베니토, 산타클라라, 산타크루즈, 산마 테오, 콘트라 코스타, 알라메다
산 호아킨: 세크라멘토, 산 호아킨, 욜로(80번 고속 국도 남쪽), 중앙 스테니슬러스,머시드, 산기슭의 언덕
산 호아킨: 프레스노, 털레어, 메데라, 기타 모든 곳.
남쪽/그외

부표 1은 우리가 수행한 조사의 적용 범위를 전반적인 CASS 데이터와 비교한 것이다. 각 지역의 응답 비율은 그 지역의 포도 재배 인구의 비율(CASS)과 근사하게 들어맞고 있다. 이것은 조사가 포도 생산자 분포의 적정한 표본을 사용하고 있다는 긍정적 암시를 하고 있다. 조사의 응답자는 일반적으로 대형 포도원의 경영자들이다. 그러나 각 지역에 대하여 설문조사에서의 생산자 경작면적 대비 CASS에서의 생산자 경작면적의 상대적인 크기는 비슷하다. 이러한 경작면적의 크기에 있어서의 유사성이 결여되었다면 조사에서의 경작면적의 평균 크기 계산을 다소 불확실하게 만들고, 또 평균 크기의 단계를 책정하는데(조사서 질문 16번의 단계를 참조) 어려움을 야기시킨다.

설문조사 결과

부표 2는 계약서를 사용하는 응답자(생산자와 양조장)의 비율을 보여주고

계약이 서면계약인지 아니면 구두계약인지를 보여주고 있다. 계약서 사용은 분명히 와인용 포도 산업에 보편화되어 있다.

부표 2 계약서 사용현황

단위 : %

	전체	북부해안	중부해안	중부	남부 및 기타
계약서 없음	10	4	11	6	18
서면 계약만	70	71	56	58	74
구두 계약만	11	13	20	15	4
둘 다	9	12	13	11	4

부표 3은 전체 모든 계약의 약 10%가 포도가 파종되기 전에(파종 계약) 체결된다는 점을 보여주고 있다. 이 비율은 새로운 포도밭 면적 몫이 많은 센트럴 벨리에서 가장 높다. 부표 3은 모든 계약의 30%, 북부 해안에서는 45%나 될 만큼 재계약 조항이 있는 계약서가 일반적이라는 점을 말해주고 있다.

부표 3 파종 계약 및 재계약 조항

단위 : %

	전체	북부해안	중부해안	중부	남부 및 기타
파종 계약	10	9	13	21	8
재계약 조항	30	45	34	31	9

응답자의 50%가 일년 이상 평균 3년 반을 계약한다는 점이 설문조사 조사의 응답에서 나타났다(부표에는 나오지는 않았다). 가장 잦은 계약기간은 3년, 5년 그리고 10년이다. 10년 계약은 일반적으로 파종 계약이다. 이전 계약이 없더라도 구매자가 생길 수확기까지 기다리는 생산자는 거의 없기 때문에 1년 계약은 거의 현물 거래와 마찬가지라는 점을 주목하라.

가격 결정

가격이 결정되는 방식은 중요한 관심 분야일 것이다. 부표 4를 보면 가격 결정에 대한 다양한 방법을 쓴 계약서의 비율이 나타나 있다.

부표 4　가격 결정 조항

단위 : %

	전체	북부해안	중부해안	중부	남부 및 기타
계약서에 기재함	31	27	30	29	36
매년협상	27	28	25	27	24
참고가격	35	50	41	34	11
에이커당 가격	2	3	3	1	1
최대	8	8	13	9	7
최소	15	13	14	24	14
기타	5	4	3	3	3

부표 4의 어떤 열의 항을 모두 합하면 100% 이상으로 집계될 수 있다. 왜냐하면 어떤 계약서는 가격 결정 방식이 한가지 이상이기 때문이다. 예를 들면, 기본 가격이 계약서에 기재될 수 있고 또 가격변동에 대해서는 일년단위로 그 지역(郡)의 평균가격(참고가격)으로 조정되어 질 수 있거나, 혹은 매년 최소한도 혹은 최대한도로 타협지어 질 수 있다. 부표 4에서 “계약서에 기재됨” 이라는 용어의 뜻은 구매자와 판매자가 가격, 또는 시간에 대한 가격예정표에 동의하고 계약상에서 그것을 구체화한다는 뜻이다.

“참고가격”이란 용어는 계약가가 매년 CASS가 출간하는 “the crush district average” 같은 폭넓게 이용할 수 있는 가격을 토대로 하고 있다는 의미다. 부표 4에 나와있는 “최대한도”와 “최소한도”라고 쓰인 기재사항은 최대가격 혹은 최소가격의 한계를 말한다. 가장 널리 보급되어있는 계약서 형식은 참고

가격이나, 지역에 따라 방법상에 상당히 큰 차이를 보인다.

우리는 설문조사 조사에서 계약서에 양(量)을 명시하고 있는지도 질문하였다. 거의 계약서의 절반이 에이커당 예상톤수 혹은 지정된 포도의 기대치를 적고 있었기는 해도 계약서의 22%가 최대한도의 톤수를 약정하고 있음을 알게 되었다.

보너스와 페널티

설문조사 조사에서 설탕, 산(酸), MOG(포도이외의 물질), 결함(부패, 곰팡이 등)에 대한 보너스와 페널티의 정도를 질문했다. 부표 5에 나타난 바와 같이, 산 호아킨 남부/기타 지역의 계약서 33%가 설탕 보너스를 규정하고 있기는 했어도 페널티 조항이 보너스 조항보다 더 우세했다. 전반적으로 계약의 10% 정도만이 보너스 규정을 하고 계약의 35%가 페널티를 규정하고 있다.

부표 5 보너스와 페널티

단위 : %

	전체	북부해안	중부해안	중부	남부 및 기타
보너스					
당(糖)	18	11	7	17	33
산(酸)	4	3	3	3	6
MOG*	9	7	5	10	13
결 함	10	8	10	10	15
페널티					
당(糖)	42	13	40	57	34
산(酸)	10	11	9	12	7
MOG*	43	39	37	59	48
결 함	47	45	41	60	48

주) MOG:(Material other than grapes) 포도 이외의 물질

기타 조사에 대한 응답

대부분의 판매자가 수년동안 포도 재배 사업에 종사하고 있다. 지역에 따라 차이가 있으나 평균 19년이다. 동일한 판매자의 평균 계약기간은 마찬가지로 약간의 지역적인 차이가 있으나 평균 9년이다.

- 계약서의 7%만이 제 3자가 중개했다.
- 북부해안과 남부해안의 계약서 중 거의 절반이 중재같은 분쟁해결 조항을 담고 있었다. 그 비율은 기타 지역에서는 3분의 1 미만이었다.

요약

AIC 조사에서 중요한 발견은 와인용 포도 산업의 계약서 사용이 널리 퍼져 있다는 점이다: 조사에 응답한 생산자의 90%가 계약서를 갖고 있다. 이 90% 중에 80%가 서면 계약을 하고, 10%가 구두 계약을 맺고 있다. 대다수의 응답자가 다년계약을 맺고 있었다. 많은 계약서가 재계약 조항을 담고 있었다.

계약서에서 가장 중요한 가격 결정은 대략 다음과 같이 나누어진다고 설문조사 조사에 나타나 있다:

(가) 계약서에 기재된 협상가격
(나) 매년 협상되는 가격
(다) “crush 지역평균치” 같은 어떤 참고가격을 근거로 한 계약가격

참고가격 방식은 산 호아킨 남부와 기타지역을 제외한 모든 지역서 가장 선호받는 방식이다. 보너스는 산 호아킨 센트럴과 사우스와 기타 지역의 설탕 지급을 제외하고는 그리 광범하게 퍼져있지 않으나 페널티는 모든 지역에서 일반적이다.

부록 Ⅱ

미국의 생산·유통계약서

부록 II-1. 헌트 웨슨사(HUNT WESSON, INC.)

1. 개인 서비스/양도/필요 불가결한 시간 : 헌트 웨슨사 (“회사”)와 생산자 (이 후로는 “계약서”) 간(間)의 통조림용 토마토 계약은 생산자가 단독으로 이행해야 하는 개인 서비스에 대한 계약이며, 생산자의 전문지식과 그 조건의 수행능력에 대한 회사의 신뢰도는 중요시 되어왔다. 계약서는 회사의 독자적이고 절대적인 자유재량으로 이루어진 사전 서면 동의를 제외하고는, 전체적 혹은 부분적으로, 자의적인 행위로든 법의 시행이든, 어떤 이유에서건 생산자가 양도할 수 없다. 회사의 단독 표결에서 생산자가 회사의 승인을 얻지 못하면 생산자가 중요한 위반을 한 것으로 간주될 것이다. 수행 시간에 관련된 모든 조항은 계약서에 중요하다.

2. 검열/거부/“통조림에 적합한” 토마토 : 가공 토마토 자문회의 검열관이 검열하고 검열증서를 발급해서 회사가 수락한 경우에만 토마토 적하(積荷)가 인도(引導)된다. 회사는 자문회의에서 검열한 토마토와, 회사의 단독 의사로 결정한 토마토, 그리고 다른 정부 단체인 미국 FDA(식품 의약청)가 요구하는 기준에 따라 가공 처리되는 완제품 생산에 문제가 없는 결함만을 가진 토마토와 회사가 “통조림용으로 적합”하다고 명기한 토마토만을 인수하도록 되어 있다. 그 이외의 모든 토마토는 거부되어 생산자에게 반품될 것이다. 회사의 견해로 통조림용으로 부적합한 것으로 거절당한 적재는 검열에 다시 제출하기 전에 공인된 분류기에서 재분류되어져야 할 것이다. 거부 통지서는 생산자에게, 혹은 생산자의 대리인에게, 아니면 화물을 인도한 트럭 기사에게 구두로 또는 서면으로 전해질 것이다. 상기(上記)한 내용에 한정하지 않고도 토마토 적하는 어느 때라도 거부될 수 있으며, 토마토에 어떠한 화학 잔여물이 함유되어

있거나 농업 화학 약품의 사용에 관해서 미 FDA 및 기타 정부 단체가 요구하는 모든 요구조건을 따르지 않은 경우, 그 이후의 인도도 거부당할 수 있다. 생산자는 회사의 화물 트레일러에 싣는 토마토의 화물 용량을 통제하는 일에 협력하기로 동의한다. 회사는 미달하거나 초과한 화물 용량의 인수를 거부할 수 있다. 만일 회사가 검열 장소까지 운송차량을 제공해 줄 경우라도, 이것을 토마토를 인수한다거나 그 토마토를 검열하고 화물 용량을 달고 또는 거부할 회사의 권리를 포기하는 것으로 이해되어서는 안될 것이다. 회사는 토마토 운송에 드는 모든 비용과 인도(引導) 및 검열에 관련된 기타 비용에 대해서는 생산자에게 부과할 수 있으며 거부된 토마토는 생산자에게 반송될 수 있다. 거부된 토마토 화물의 소유권은 생산자에게 되돌아갈 것이고 그 토마토 적하는 생산자가 회사에 팔기로 한 "계약상의 화물 용량"의 계산에 포함되지 않을 것이다. 회사는 이미 인수했으나 검열에서 결함이나 상한 것으로 확인된 부분에 대해 분리하거나 지불할 의무를 지지 않는다. 회사는 화물 용량 측정에 앞서 컨테이너에서 토마토 즙을 임의로 흘려 버릴 수 있다.

3. 계약 토마토의 인도(引導): 가공을 위해 날마다 균등하게 들어오는 토마토의 유입을 지속시키고, 우수한 생산 기능과 정부 규정에 따른 위생 조건을 위해 공장 가동의 휴지(休止)기간에 대비하고, 수확 및 가공처리 장비의 보수와 수리를 위해 짜여진 시간표를 제공하고, 또한 토마토의 수확과 수송 및 가공처리를 위한 효율적인 경영 환경을 조성하기 위해 수확과 가공을 조정하는 것은 생산자와 회사의 상호 이익을 위함이다. 그러므로 계약 토마토의 인도는 다음의 조건하에서 이행되어야 할 것이다:

(가) 생산자는 매일의 수확 계획표에 상호 동의할 수 있도록 협조하고, 그 계획표에 따라 균등하게 들어오는 토마토를 통조림 제조업자에

게 제공한다는 약속을 지키기로 동의한다.

(나) 회사는 “주(週) 단위 계약 인도 스케쥴”(이후에는 스케쥴로 지칭 함)에 명시된 첫 주와 마지막 주 개시일 이전 또는 그 이후에는 토마토를 인수할 의무를 지지는 않는다.

(다) 만일에 생산자가 계획된 주 첫날이 되기 이전에 “계약된 주(週) 단위 화물 용량”의 토마토를 인도하겠다는 뜻을 회사에 통지하면, 혹은 어떤 주에는 인도를 안 한다거나, 회사측에 그 주에는 “계약량”을 인도할 수 없지만 생산자가 그 다음 어느 주에 미인도 물량의 전부 또는 일부를 인도할 능력을 갖고 있거나 갖게 될 것이라고 통지해 주면, 회사는 자체의 단독적이고 절대적인 자유재량으로, 제날짜 보다 일찍 인도된, 또는 늦게 인도된 토마토를 수령할 지의 여부를 결정할 수 있다. 회사가 그 토마토를 수령하기로 결정하면 일찍 인도되었거나 늦게 인도된 분량의 전부 또는 일부에 대한 생산자의 인도(引導)를 조정하기 위해 회사는 생산자의 “스케쥴”을 그 계절동안 내내 조정하거나 연장할 수 있다. 생산자는 그러한 연장 조정에 따라 토마토를 인도하기로 동의한다.

(라) 회사가 생산자측 예정표의 첫 주가 시작되기 전에, 혹은 “계약된 일주 단위 화물 용량”을 초과한 비율로 생산자에게 수확하게 할 경우, 생산자의 그 다음 번 “일주 단위 계약 화물 용량”에 대해서 회사는 같은 양으로 줄일 수 있다.

(마) 생산자는 회사에 인도할 토마토를 제외하고, “지불과 배당통지에 대한 지시 사항”에 명시된 생산 면적에서는 토마토를 가져가지 못하게 할 것이며, 아래 4항 내용을 제외한 다른 어떤 곳에서 재배된 토마토는 회사에 인도하지 않을 것이다.

(바) 회사에 보낼 토마토에 대해서만 합리적인 관리로 트레일러를 사용하고, 회사가 지시한 대로 온전하고 청결한 상태로 트레일러를 곧바로 되돌려 보내야하며, 회사로 되돌려질 때까지는 트레일러의 분실・손상・파손 또는 그런 경우 발생할 제 3자에의 상해에 대한 모든 책임을 포함하나 그것에 국한되지 않는 생산자의 단독 책임이 된다. 구매된 토마토에 대해서 회사와 생산자 사이에 있을 최종 회계와 지불에 앞서 생산자는 모든 트레일러를 반환하고 사용의 손해액을 포함하여 어떠한 손해든 실제 액수를 회사에 지불할 것이나, 그러한 지불로 인해 트레일러의 소유권이 생산자에게 넘어가지는 않을 것이다. 회사는 회사 소유의 차량이건 다른 사람 소유의 차량이건 트레일러로 운송되는 토마토의 화물 용량을 명기할 권리를 갖지만 생산자는 트레일러의 적당한 토마토 적재에 대해서 단독으로 책임질 것이다.

4. 토마토 초과량: “지불과 배당통지에 대한 지시사항”에서 생산자가 지명한 토지면적에서 재배된 “계약된 화물 용량”을 초과한 모든 토마토는 “토마토 초과량”이 된다. 회사가 계약 하에 지불했고 또 지불하기로 합의한 돈에 대해 일부 고려해야 할 사항으로써, 생산자는 토마토의 초과분 전부를 회사에 인도할 것이며, 회사는 그 초과분을 수령할 것인지 아니면 거부할 것인지 선택할 수 있다. 이때에 인도되지 않은 모든 토마토에 대한 소유권은 생산자에게 되돌아 갈 것이다. 토마토 초과량의 모든 인도는 회사의 하루 인도 예정표에 따라 생산자가 전부 인도하기로 하는데, 그 조건은 예정보다 이른 인도에 한에서는 가격을 제외하고, 동일한 계약 조건 및 조항에 의거하여 인도물량을 인수할 때 생산자와 회사 간에 협상될 것이지만, 초과한 토마토가 인도되는 기간(예를 들면, 어떤 주(週))에, 어떤 경우에라도 적용 가격 프리미엄이 있다면 그 이상의 회

사 원가를 초과하지 않을 것이다.

5. 회사의 조언과 관찰: 회사는 생산자의 토마토 재배 및 수확의 운영에 관한 조언을 생산자에게 제공할 수 있지만 그런 조언은 무상(無償)이며 단지 조언일 뿐이고, 생산자가 회사의 조언에 따라 손실을 입었을 경우라도 어떤 식으로든 회사에 어떠한 책임도 전가되지는 않을 것이다. 회사가 신의(信義)에서 해준 지시로 인해 생길 수도 있는 손실에 대해 회사는 생산자에게 어떠한 책임도 지지 않을 것이다. 생산자는 토마토를 기르고 수확하고 수확물을 운반하는 것을 관찰하기 위해 회사의 직원들이 밭에 들어가는 것을 허용해야 한다.

6. 고용 기준: 모든 토마토는 - 아동 노동 금지 및 그 14항에 규정된 미국 노동부의 법규와 질서를 적용할 수 있을 때는 언제라도 - 시행령 제 11375번을 근거로 수정된 시행령 제 11246번의 202항 (1)에서 (7)까지, 그리고 그 아래의 법규 즉, 직업의 안전 및 건강법, 1973년에 발령된 갱생법 제 503항과 장애인 노동자를 위한 차별철폐조치 41 CFR 60항-741.4 및 베트남 시대의 상이 재향 군인에 대한 차별 철폐조치 41 CFR 60항-250.4를 포함한 기타 모든 적용 규정, 수시로 수정된 공중법 95-507, 즉 소규모 사업의 활용 및 사회적, 경제적으로 불이익을 당한 개인의 소규모 사업 관련법, 그리고 계약서의 일부가 될 모든 규정을 포함하여, 1938년에 수정된 공정 노동 기준법의 6항, 7항, 그리고 12항의 적용 규정을 준수하여 재배될 것이다. 생산자는 최종 지불에 앞서 최종 인도가 있은 10일 후, 또는 회사가 요청한 계약 기간동안 어느 때라도 그러한 준수사실에 대한 서면 증서를 회사에 제공하기로 한다.

7. 소유권, 분실 위험: 계약서는 서명되면 효력을 발생하며, 토마토와 마찬가지로 재배중인 토마토 수확고에 대한 소유권은 생산자가 파종하고 토

마토 나무를 이식한 즉시 회사에 넘어갈 것이다. 인도된 토마토를 회사가 수령할 때까지 모든 분실 위험, 손실, 아직 인도되지 않은 토마토의 가치 하락은 생산자가 단독으로 감당할 것이며, 생산자는 작물의 파종・재배・수확・인도에 관련한 모든 책임과 의무를 지게 될 것이다.

8. 농업용 화학약품: 생산자는 사용하는 농업용 화학약품, 적용 일자 및 그러한 화학약품을 사용한 토마토가 “통조림용으로 적절한지”를 회사가 결정하는데 도움이 될, 기타 요청을 받은 관련 정보에 관한 모든 정보를 회사의 양식에 따라 추수 전에 준비하여 회사에 제출하기로 한다. 회사는 회사와 생산자의 편의를 위해 회사의 선택으로 농작물 데이터 관리 시스템사(Crop Data Management System, Inc.)로부터의 전자이체 같은 관련 정보를 받아들일 것인데, 농작물 데이터 관리시스템 사는 생산자 재해통제 자문관(Grower Pest Control Adviser)에서 입력받는다. 이에 생산자는 그렇게 받은 모든 정보의 정확성과 완벽함에 대한 완전한 책임을 받아들인다. 모든 농업용 화학약품은 수정된 바와 같이 연방 살충제, 살균제 및 쥐약에 관한 법령 (FIFRA)과 그 밖의 모든 적용 가능한 연방법 및 주법과 법령에 따를 것이다. 회사의 요청에 대해 생산자는 더욱더 만족할 만한 증거서류를 제공해야 한다. 생산자는 자연현상에서 발생하는 일은 무엇이든지 혹은 회사의 요청에 생산자가 응하지 못한 일에 대한 모든 배상요구나 소송으로부터 회사에 손해가 가지 않도록 보장해야 한다. 회사는 특별한 농업용 화학약품의 사용을 요구하거나 제한할 권리를 보유하며, 어떤 작물에든지 에써폰(Ethephon)을 쓰기 전에 생산자는 우선 회사로부터 회사 양식의 서면 동의서를 받도록 특별 요청한다. 서면 동의서를 먼저 받지 않고 에써폰을 사용할 경우나 또는 생산자가 화학약품의 사용이나 적용에 관한 기타 어떤 요구나 제한에 응하지 않을 경우, 회사는 회사 단독 자유재량으로 화학약품 처리가 된 토마토의 인도를 거부

할 수 있다. 작물의 전체 또는 부분적 손실을 포함하나 그것에 국한되지는 않는 에써폰 또는 기타 특정 농업용 화학물질의 사용에 대해 회사가 거부한 결과나 혹은 어떤 이유로 회사 또는 수확물의 장래 구매자의 거절을 하든지 그것에 관해서 회사는 어떤 식으로도 책임지지 않을 것이다.

9. 생산자는 도시 또는 산업 폐수로 처리된 땅에서 자란 작물은 어떤 적량(積量)도 인도하지 않을 것이다.

10. 지불:

(가) 회사의 수확 및 지불 일자는 0700(7AM) 에 시작하며 다음 역일(曆日)의 0700(7AM)까지 24시간 동안 연장한다.

(나) 서면에서 달리 합의되지 않으면, 생산자가 인도한 “통조림용으로 적합한” 토마토 전부에 대해 일주 단위로 회사는 한 주가 시작하는 일요일 다음에 오는 두 번째 수요일까지 지불할 것이다. 회사가 생산자에게 얼마의 액수도 지불하지 못했을 경우, 실제로 회사가 서면 청구서를 받고 그 청구서를 받은 때로부터 24시간 내에 지불에 응하면 계약 불이행으로 간주되지 않는다. 명시된 지불 일자 후까지 청구하지 않을 것이다.

(다) 어떤 원인으로든 작물을 거둬들이는데 실패하거나 계약이 만료된 경우, 생산자는 갚아야할 모든 금액(종자, 토마토 나무 또는 회사가 지급한 자재 및 공급품의 대금을 포함하나 국한되지는 않는) 청구에 대해 회사에 현금으로 지불해야 한다. 그러나 이 항의 어떤 것도 계약서에 달리 규정되어 있지 않는 한 회사의 권리와 법적 구제 수단을 제한하지 않는다.

(라) 작황 결과에 대한 생산자의 배당이 어떤 식으로든 회사의 계약 만료 권리를 무효화할 수 없으며, 회사는 기타 모든 합법적이고 공정한 법적 구제 수단에 더하여 생산자에게 빚진 돈을 11절 (c)에 제한되지는 않으나 준(準)하여 상쇄금액에 대한 모든 권리를 보유할 것이다. 회사는 생산자와 또는 양수인(讓受人)에게 기금을 분산시키기 전에 빚지고 있는 미 지불 잔액을 우선 생산자에게서 공제할 권리를 유보한다.

11. 생산자의 위반 또는 불이행: 생산자가 계약서의 계약조항이나 조건을 위반하거나 약속한대로 이행하지 않을 경우, 회사는:

(가) 생산자의 “지불과 배당 통보에 대한 지시사항”에 적힌 땅에 언제라도 들어가서 농작물을 소유할 수 있고, 농작물을 보호하고 재배하고 추수하고 운반하고 인도하는데 필요한 모든 조치를 취할 것이다. 그 일에 드는 합리적인 모든 비용은 생산자가 책임지며, 생산자가 지불하지 않으면 회사가 구매한 토마토 대금에서 지불될 것이다.

(나) 계약을 만료할 권리가 있으며, 계약 만료에 따라 회사의 모든 의무도 끝난다. 생산자가 계약조항이나 계약조건을 위반했다고 회사가 결정하면 회사는 언제든지 계약 종결의 효력을 발생할 수 있다. 그렇게 만료된 계약은 생산자로부터 손해배상을 요구할 회사의 권리를 어떤 식으로도 배제하지 못한다.

(다) 계약에 관하여 직접적・간접적으로든 아니든, 또 그때 지급 기일이 되었거나, 지불해야 했거나, 정산했거나, 정산하지 않았거나 어떻게 발생했든지 생산자가 회사에 갚아야 할 액수를 회사가 생산자에게 지불할 돈에서 차감 계산할 권리가 있다. 그리고

(라) 생산자의 계약 위반에서 발생하거나 관련된 회사가 입은 모든 손실

이나 손해배상에 대해 생산자에게 보상을 요구할 권리를 갖는다.

12. 배상 : 생산자 또는 생산자의 직원, 대리인, 고용인, 종업원, 혹은 양수인(讓受人)에 의한 계약이행에서 또는 계약 이행과 관련해서 직·간접적으로 일어난 생산자, 회사, 또는 제 3자의 나태행위나 태만이 전체적 또는 부분적 원인이 되어 재산상의 손해나 파괴 또는 생산자의 종업원을 포함한 어떤 사람의 상해 또는 사망의 어떤 원인이나 본질에 대한 손해, 배상요구, 청구, 소송, 법적 절차와 그것에 연관된 모든 비용(제약조건이 없으면서 합리적인 변호사 비용을 포함)을 포함하면서도 유한책임 없이 어마마한 손실 혹은 모든 손실로부터 생산자는 회사와 회사의 직원과 고용인과 대리인과 종업원을 지켜주고 보증하고 또 회사를 피해없이 지켜야 한다.

13. 불가항력: 화재·지진·홍수·폭발·사고·바람·물·노동자에 대한 차별, 노동자 안전에 대한 무능함, 공장폐쇄, 자재부족, 설비부족, 불가항력 또는 민중의 적(갱, 흉악범 등), 유효하거나 무효한 법, 자발적이거나 비자발적 순응, 질서, 규칙, 정부기관이나 정부당국의 요청 또는 천거, 운송설비의 부족, 그 밖에 상기한 내용 또는 자연현상이건 아니건 회사의 즉각적이고 직접적인 통제 밖의 원인이 발생할 경우, 회사의 토마토 인수가 전체적 혹은 부분적으로 지연될 것이며, 그 지연이 계속되는 동안 원인의 정도에 대해 용납될 것이다. 회사측이 그런 어떤 이유 때문에 인도 받을 토마토를 일부 가공처리를 할 수 없거나 수송할 수 없는 동안 회사 단독의 판단으로 가공처리를 경제적으로 할 수 있을 때 회사는 일정량의 토마토를 인도 받을 수 있고 또 인도를 요구할 수 있다. 그때에 “통조림용으로 적합한” 토마토와 회사가 수령하지 못한 토마토의 소유권은 이 단락에 나온 조항에 따라 생산자에게 되돌아 갈 것이고, 인도될 “계약 화물 용량”과 “주 단위 계약 화물 용량”은 회사의 표결에

비례하여 감소될 것이다. 그런 원인을 없앤 후에는 가능한한 신속히 인도와 인수가 이루어 질 것이다. 서리, 바람, 물, 스모그, 또는 기타 유사한 재난으로 인해 파손된 토마토를 인도하지 못했을 경우 생산자는 책임지지 않는다.

14. 단독 소유/법에 의한 수정/비용과 변호사 수수료: 어떤 계약 조항의 무효나 강제 불집행은 다른 조항의 유효성이나 강제 집행을 어떤 식으로도 침해하거나 영향을 미쳐서는 안된다. 계약서는 주법과 연방법, 그리고 법적 명령이나 법규 또는 발급된 허가증, 또 법적 권한하에서의 마케팅 합의서 혹은 주문에 응하기 위해 필요한 정도까지 부분 수정된 것으로 간주된다. 회사는 행정기관의 지시나 법규 혹은 허가하에 생산자에게 반제 해야 할 수수료나 경비를 생산자의 예금계좌에 지불할 수 있다. 회사나 생산자가 계약서의 조항을 강화하거나, 설명하거나, 교정하거나, 폐지하거나 또는 다른 어떤 방식으로 실행하기 위해 제한 없이 선언적인 구제나 어떤 다른 형식의 구제를 위한 소송을 포함한 법적 소송 또는 형평법상의 소송이나 법적 절차를 개시할 경우, 우세한 소송 당사자가 상대방으로부터 필요한 모든 경비와 변호사 수수료에다가 우세한 소송 당사자의 권리일 수 있는 다른 어떤 구제를 되찾을 권리를 가질 것이다. 피고를 변호하고 제정하는데 필요할 지 모를 상소에 드는 추가적인 변호사 비용은 우세한 계약 당사자한테 재정(裁定)될 수 있다.

15. 권리 포기 없음/통고 : 회사가 계약서 상의 계약조항이나 계약조건을 생산자가 엄중히 이행하도록 요구하지 못하거나, 또는 회사가 생산자에게 앞서 말한 계약조항이나 계약조건을 벗어나도록 허용하거나 암시적 또는 사실적으로 허가를 하더라도, 동일한 일을 나중에 이행한다거나 또는 어떤 다른 계약조항이나 계약조건을 장래에 이행하도록 요구할 회

사의 권리를 포기하는 것으로 해석되지는 않을 것이다. 서면 통고나 청구가 필요할 때는 언제라도 회사의 경우에는 Hunt-Wesson, Inc. 1645 West Valencia Drive, Fullerton, California 92833, 농업 경영 디렉터 앞이라고 회사 주소가 적힌 미국 우편으로 받게 될 것이고, 생산자의 경우에는 계약서에 적힌 생산자의 주소로 보내질 것이다.

16. 거래 계약 협회: 생산자가 공인된 거래 계약 협회 회원인 경우, 또는 회사가 계약서에 적용할만한 상기(上記)의 협회와 일년간의 원 계약서(Master Agreement)를 이행하고 있을 경우, 그때는 원 계약서의 계약기간과 조건이 충분히 설명한 것처럼 본 참고문에 의해 계약서에 포함될 것이다.

17. 캘리포니아 토마토 연구소(C.T.R.I) 사정(査定): 회사는 인도된 토마토 몫으로 생산자에게 마땅히 지불해야 할 돈에서 캘리포니아 토마토 연구소 이사회에서 규정한 “Paid-for Ton″당 비율로 생산자의 연구소 연회비를 공제할 것이다. 회사는 수확연도 6월 1일 전에 연구소에서 규정한 그 비율에 대해 서면 통보를 받는다는 조건으로 사전에 언급한 회비를 공제하고 지불할 것이다. 생산자는 실제로 추수하기 한 주전에 아무 때라도 회사에 서면 통보를 보내서 이런 허가를 취소할 수 있다.

18. 머리말: 각 절의 머리말은 편의를 위한 것일 뿐 계약서의 일부가 아니며, 계약기간이나 계약 조건, 또는 이 표준 기간 및 조건을 어떤 식으로도 제한하거나 확대해서는 안 된다.

부록 II-2. 콘아그라 식료품회사

본 계약서는 2000년 ___월 ___일 캘리포니아의 _____에서 캘리포니아 92833, 풀러톤, 웨스트 발렌시아 드라이브 1645 (“회사”)에 본 사무실이 위치한 델라웨어 법인인 콘아그라 식료품회사와 _____(생산자 주소)의 (생산자명) 사이에 이루어졌다.

본 계약서의 일부인, 캘리포니아의 통조림용 토마토 구매에 관한 회사의 표준 기간 및 조건에 덧붙여 생산자와 회사는 다음과 같은 내용에 합의한다:

A. 판매와 구매: _____ 수확년도에 생산자가 심어서 재배하고 수확한, 소위 “계약 용량”이라고 하는, 아래 여러 가지의 토마토 _____ 총량(純量) (품질 결함과 상한 것을 포함해서 인도된 토마토의 총 무게)와 _____ 수확년도에 거둔 _____ 총량의 토마토를 생산자가 회사에 판매하고 회사는 생산자에게서 구매한다. 인도 예정표가 생산자의 요구를 확실히 만족시켜주며, 수확기로 한정하여 예정표를 짜서 인도하기 위해 공정하고 공평한 기준인, 다음의 “계약한 일주 단위 인도 예정표”에 따라 생산자는 회사에 계약 용량을 인도할 것이다. 생산자는 연간 대비와, 계약서 상의 일주 단위 예정표와 이 계약서에 포함된 작황 연도의 생산 토지 면적을 목표 달성하도록 설계된 “재배 및 수확 계획서”를 회사 양식으로(1997)작성된 제출물에 대해 회사와 협력할 것이다 : 문제의 작황에 앞서 생산자가 _____까지 회사에 계획서를 제출하지 못하면 회사 임의로 본 계약서에 대한 생산자의 중대한 위

반으로 선포될 수 있다. 본 계약서에서 한해의 작황년 수확고보다 더 많은 토마토의 판매와 구매를 요구할 경우, 회사는 작황 개시년에 이어지는 각 년도에 15%를 초과하지 않은 물량을 계약 용량에서 삭감하도록 서면으로 통보할 것이며 이것은 그러한 조정이 필요한 계절에만 유효하다. 회사는 재배할 토마토 종자의 타입과 품질을 지정하고, 생산자가 회사의 종자 내역에 응하게 하기 위해 회사가 인정한 종자의 목록을 생산자에게 제공해야 한다. 회사는 본 계약서에서 합의한 바 없는 종류의 토마토의 인도는 인수를 거부할 것이다.

종류별 계약 용량:
재배 및 수확 계획서에 여러 가지 계약 용량이 기재되어야 한다
생산자는 이에 기술한다 (알맞는 칸에 "x"로 표시한다):
(a) ____ 생산자는 캘리포니아 토마토 생산자 협회 ("CTGA")의 현 회원이다.
(b) ____ 생산자는 캘리포니아 토마토 생산자 협회의 현 회원 또는 어떤 다른 농산물 거래 계약 협회의 회원이 아니다.

B. 계약 일주 단위 인도 예정표(작황년도)

주	주 시작일	계약한 주 단위 용량	주	주 시작일	계약한 주 단위 용량	주	주 시작일	계약한 주 단위 용량
1			5			9		
2			6			10		
3			7			11		
4			8			12		

C. 생산자의 능력
1. 이번 계절동안, 생산자는 에이커 당 기대하는 생산 능력을 근거로 하여 _____ 에이커의 토마토를 재배함으로서 본 계약서가 요구한 "계약 용량"

을 인도할 능력이 있다는 것을 보증한다. 생산 경작면적은 _____지역에 위치하며, 일단 제출되면 명확하게 그곳으로 지정될 것이다.

2. 생산자가 실제로 생산하는 경작면적은 수확 전에 명확히 확인하고 측정해야 한다. 만일 생산자의 실제 생산 면적이 상기한 에이커 수보다 적을 경우, 회사의 임의로 “계약 용량”과 “계약한 주 단위 용량”은 그에 비례하여 감소될 것이다. 생산자의 실(實) 생산 경작면적이 본래의 경작면적을 초과한다해도 회사는 “계약 용량”이나 “계약한 주 단위 용량” 초과에 대해 생산자에게서 토마토를 인수할 의무는 없다. 회사는 생산 면적에서 얻은 토마토 계약 용량의 모자란 분량을 보충하기 위해 의도한 생산 경작면적이외의 땅에서 수확한 토마토는 어떤 용량도 인수할 의무가 없다.

3. 생산자는 계약 기간동안 본 계약서를 이행하고 실천하면서 생산자나 혹자 또는 생산자와 관련된 사람이 현재 회원이거나 장차 회원이 될 농업 거래 매매 협회와의 회원 협의를 위반하지 않을 것이라는 점을 보증한다. 생산자의 이 보증서가 어떤 점에서도 사실이 아니거나, 생산자가 캘리포니아 토마토 생산자 협회나 그 외 다른 농업 매매 거래 협회의 현 회원이 아니라고 위에서 기술했다면, 회사가 본 계약서를 이유로, 또는 생산자에게서 토마토를 구매했다는 이유로, 불공정 거래 관행에 관한 조항 또는 협동조합 거래 계약법(캘리포니아 식품 및 농업법 조항 54401 et seq.)을 위반했다는 요구를 제한 없이 포함하여, 생산자는 그것에서 발생했거나 그것에 관련된 어떤 요구로부터 회사가 피해받지 않도록 보장하고 지켜주기로 동의한다.

D. 지불:

1. 가격: 회사는 검열 후에 회사가 “통조림용으로 적합”하다고 결정하고, 아래 명시된 허용차와 기타 공제(“Paid-for Tons”)를 적용한 후, 회사의 인수

부서가 동의한대로 인도된 계약 용량의 부분에 대하여만 생산자에게 지불할 것이다.

2. 허용차와 공제: “Paid-for Tons”는 생산자가 인도한 정량에 첨부 No. 2의 일부로 첨부한 허용차와 공제를 적용한 후 결정될 것이다.

3. 프리미엄과 페널티: 추가 지불과 페널티는 첨부 No. 2에서 설명한 회사의 프리미엄과 페널티 계획표를 바탕으로, 회사로 인도되어 회사에서 인수한 각 “Paid-for Tons″에 적용할 것인데, 부록은 참조문으로 본 문서 중에 명확히 포함되어 있다.

E. 소유권 보증서: 생산자는 회사에 판매된 토마토는 생산자의 절대적인 재산이라는 것과 다른 사람에게 그 재산을 팔거나 팔리지 않도록 계약했다는 점을 나타낸다. 모든 수확고에 대한 선취특권, 담보이자, 또는 본 계약서에 포함되는 수확물에 대한 기타 채무는 생산자의 “지불에 관한 지시사항 및 배당 통보”에서 확인될 것이다. 제 3자와 관련이 있는 이해관계를 밝히지 못할 경우 회사는 본 계약서의 생산자가 계약의 이행에 중대한 영향을 미치는 위반으로 간주할 수 있다.

F. 전체 협정: 본 계약서는 계약 당사자간의 전체 협정을 규정하고 있으며 그 밖의 다른 서면 또는 구두 설명, 이해 또는 협정은 존재하지 않는다. 생산자가 제안한 어떤 추가적인 또는 상이한 기간이나 조건은 명백히 거부된다. 본 계약서의 포기에 대한 정정, 계약 기간 및 계약조건에 대한 변경이나 첨가는 양쪽 계약 당사자의 위임받은 대표가 서면 작성하여 날인하지 않는 한 효력이 없다. 본 계약서는 구속력이 있고, 각 계약 당사자, 계약자의 상속인, 유언 집행자, 유산 관리인, 승계자 및 양수인의 이득을 위해 법률적으로 효력을 발생한다.

G. 법 또는 사법권의 선택 본 계약서는 캘리포니아 주법에 따라 이행되고, 지배되며 해석될 것이다. 본 계약서에서 발생하거나 본 계약서와 관련된 클레임이나 분쟁은 어떤 것이라도 美 중재협회의 상업 중재 준칙 또는, 적용이 가능하다면 대형 상업 중재 신속 처리를 위한 협회 지침에 따라 강제 계약체결 중재에 의해 해결될 것이다. 그러한 법적 절차에는 단 한사람의 중재자가 중재한다. 또 그런 중재는 캘리포니아의 오렌지 카운티에서 열린다. 중재자는 계약 당사자들의 권리와 의무를 캘리포니아 실정법 하에서 판결한다. 최종 보상은 변호사 수수료를 포함한 합당한 법정비용을 우세한 계약자에게 수여할 것인데, 우세한 계약자란 그 소송에서 상대방을 이긴 쪽을 말한다; 공평하고 공정한 선(先) 재정비용을 포함할 수 있다; 또한 공정하고, 상업 중재 준칙에 의해 규정된 공정한 법적 구제 수단을 허락할 수 있다. 우세한 계약자는 또 법적 구제 수단을 실현하기 위한 필요할 수 있는 소송에 소요될 합당한 변호사 수수료를 회수할 권리를 가진다.

H. 기타: 생산자는 회사의 “캘리포니아의 통조림용 토마토 구매에 관한 표준 기간 및 조건”의 수령을 인정하고, 그것을 읽고 이해하며, 그것에 의해 법적으로 구속됨을 동의하는 바이다. 그 증거로서, 계약 당사자는 처음에 상기한 날짜에 본 계약을 이행하는 바이다.

콘아그라 식료품 회사

주소:_____

대표자:_____

생산자:

주소:_____대표자:_____

생산자는_____

첨부 No. 1

(토마토 계약 번호 번)

회사에 인도되어 회사가 인수한 "Paid-For-Ton당 가격은 다음과 같다:

paid ton당 가격은 51달러 50센트이다 ($51.50).

이에 대한 증거로서, 계약 당사자들은 본 부록 No. 1을 2000년 ____월 ____일에 이행했다.

콘그라 식료품 회사:

주소:_____

대표자:_____

생산자:

주소:_____

대표자:_____

첨부 No. 2

콘아그라 식료품 회사
(토마토 계약서 No.)

허용차/공제

연충/유기질이 풍부한 경토: 허용차 없음

그린: 0%～4%= 1 x 전체 4.5% 이상 = 2 x 전체

MOT (Material Other Than Tomatoes 토마토 이외의 물질)

주 등급	0	0.5%	1.0%	1.5%	1.0%	2.5%	3.0% 이상
공제없음	3 x	4 x	5 x	6 x	7 x	8 x	

거래 회원의 매년 평균이 0.5% 이하이면, MOT의 공제는 0.5%를 초과하는 모든 적하의 실제 MOT에 3배를 바탕으로 검산될 것이다. 그러나, 통조림 제조업자가 받은 MOT가 3% 초과한적 하는 5배가 될 것이다.

제한된 사용

주(州) 등급	0～5%	5.5%～8%	8.5%～14%	14.5% 이상
전체에서 5% 이상 공제	1 x	1.5 x	2 x	

프리미엄

제철이 지났을 때: 2000년 9월 15일부터 2000년 9월 21일까지 인도된 토마토의 “Paid-for-Ton″당 5달러

2000년 9월 22일부터 2000년 9월 28일까지 인도된 토마토의 “Paid-for-Ton″당 7달러 50센트

2000년 9월 29일부터 2000년 수확이 끝날 때까지 인도된 토마토의 “Paid-for-Ton″당 10달러

생산자가 예정된 주초가 되기 전 토마토의 “계약된 일주 단위 화물 용량”의 인도를 시작하고 싶다는 뜻을 회사에 통보하거나, 어떤 주에도 생산자가 인도하지 않거나, 그 주에 “계약된 일주 단위 화물 용량”을 인도하지 못하지만 나중에 인도 못한 토마토를 전부 혹은 일부 인도할 수 있다고 회사에 통보하면, 회사는 그 단독 자유재량으로 예정보다 이른 인도 또는 예정보다 늦은 인도를 수령할 것인지를 표결할 수 있다. 회사가 그런 토마토를 인수한다면, 늦게 인도되는 토마토의 전부 혹은 일부의 인도를 배려하기 위해 회사는 그때 가서 생산자의 “계약된 일주 단위 인도 예정표”를 그 계절동안 내내 조정하거나 연장할 수 있다. 생산자는 그렇게 된 조정이나 연장에 따라 인도하기로 동의한다. 생산자는 그런 조정이 주로 생산자의 이익을 위한 일이며, 토마토 인도 예정시간이 다른 시간과 프리미엄 기간으로 재조정된 결과로 생긴 횡재거나 생산자에게 지불되었던 다른 차액이 아니라는 점에 동의한다. 회사 단독의 임의로 회사는 총 late-premium dollars에 대해 생산자에게, 즉 처음에 계약서에서 생산자와 회사간에 합의된 총액에 회사의 책임을 한정시킬 수 있는데 그 공식은 전체 총 주(週)의 개시 톤수에, 톤과 기간 당 프리미엄 액수를 곱한다는 점에 생산자는 동의한다.

이에 대한 증거로서 계약 당사자들은 2000년 월 일에 여기 이 부록 No. 2를 작성한다.

콘아그라 식료품 회사

주소:_____

대표자:_____

생산자
주소:_____
대표자:_____
콘아그라 식료품 회사

부록 II-3. 다이아몬드 'A'사 계약서

본 합의서는 _____년 _____ 월 _____일부로 캘리포니아 조합인 다이아몬드 'A'사와 란쵸 산 파블로 - 파블로 멜고자(이하 "공급자") 간에 체결된 것이다.

이 문서에 설명된 기간과 조건으로 이 문서 중에 명시된 생산품을 다이아몬드 A사는 공급자에서 구매하기로 합의하고, 공급자는 다이아몬드 A사에 판매하기로 합의한다.

1. 생산품 : 본 합의서의 주제인 생산품 (이하 "상품)은 다이아몬드 'A'사 혹은 란쵸 산 파블로의 상표가 붙은 120 내지 150 그램 짜리 다발로 포장된, 상자 당 15 파운드의 아스파라가스이다. 그 세부사항은 다음과 같다.

가. 등급 기준
(a) 완전히 자란 것이어서는 안 된다.
(b) 구부러져서는 안 된다
(c) 손상된 것은 안 된다.

나. 크기
(a) 24cm와 26cm 사이
(b) 직경
2L = 1.8cm 미만

L = 1.2cm 이상

M = 1.0cm 이상

다. 다발

(a) 다발 당 120g 내지 150g

(b) 어린 가지 아래를 고무줄로 묶고 싹의 상단은 단단히 테이프로 싼다.

라. 품질 등급

(a) 깨끗하고 흙이 묻어있지 않을 것

(b) 신선하고 시들어 있지 않을 것

(c) 잘 다듬어져 있을 것

(d) 어린 가지가 곧아야 함

(e) 동일한 길이와 두께

(f) 손상되지 않아야 함

(g) 순수한 초록 색

(h) 단단한 포엽이되 머리부분에 씨가 생긴 것은 안됨

2. 용량 : 상품의 용량은 1992년 12월말에 시작하여 1993년 3월말에 끝나는 기간 동안 주당 6일, 날마다 420 상자 내지 840 상자가 될 것이다. 확실한 날짜는 멕시코의 멕시칼리에 있는 공급자의 아스파라거스 수확의 개시일과 종료일에 일치한다. 용량은 공급자에서 생산한 총 수확고의 약 30 퍼센트와 일치한다.

3. 가격결정: 다이아몬드 'A'사는 캘리포니아의 임페리얼 밸리에서 다이아몬드 'A'사의 트럭에 실리는 상품에 대해 판지 상자당 다발로 묶는 實노동 임금 플러스 16달러 50센트에서 10%의 커미션을 제한 액수를 공급자에 지불할 것이다. 상기한 가격은 일본으로 보내는 항공 적재의 경우다. 해양 컨테이너를 통해 선적되는 아스파라거스의 가격은 이 문서의 계약

자에 의해 협상될 것이나 송달가격이 항공적재의 가격보다 결코 더 저렴하지는 않을 것이다.

4. 지불기간 : 다이아몬드 'A'사는 송장 작성 일자로부터 21일내라는 규칙적인 지불기간에 따라 매일의 상품선적 비용을 공급자에 지불할 것이다.
5. 불이행 : 불이행이 기후, 악천후(자연력), 노동력 부족 또는 노동력 분열, 자연재해, 화재, 전쟁 또는 인재가 원인인 경우, 그 영향을 받은 계약자가 그러한 원인을 극복하고자 모든 정당하고 성실한 노력을 했다면 어떤 계약자도 이것에 의해 의무와 책임을 수행할 필요는 없다. 어떤 불이행이 발생할 경우 그 기간동안은 본 합의서가 일시적으로 무효가 될 것이나, 단 불이행 원인의 법적 구제에 대해 본 합의서는 충분히 효력을 발생할 것이고 그 기간 동안 그대로 지속될 것이다.

6. 분쟁 : 계약자간에 상호 양쪽을 만족시킬 해결방안이 없는 분쟁이 생긴 경우에 그 분쟁은 생산품 보고자 회사(블루 북)의 중재자 위원회의 규정에 따라 중재를 위해 보고될 것이다. 그와 반대로 중재 위원회의 어떤 규정에도 상관없이 중재 결과는 최종적이고 계약당사자들에 대하여 구속력을 가진다는 것을 이해하고 동의한다.

7. 승계자 : 본 합의서는 계약자의 상속자, 승계자 및 양수인의 이익에 대해 구속력이 있고 법률적으로 효력을 발생할 것이다.

8. 합의의 배정 : 본 합의서는 이 문서의 상대방 계약자의 승인 없이는 어떤 계약자에 의해서도 제 3자에게 배정되지 않을 것이다.

9. 완전 배정 : 본 합의서는 계약 당사자들이 합의한 내용과 관계된 모든

기간 및 조건을 포함하고 있으며, 구두형식이든 서면 형식이든, 앞서 말한 내용에 관한 이전의 모든 합의는 파기한다. 이 문서의 양쪽 계약자가 서면으로 옮기거나 서명하지 않으면 추가 기간이나 추가 조건, 수정이나 삭제 등 무엇이든 법적으로 효력이 없을 것이다.

10. 계약 기간 : 본 합의서는 상기한 날짜에 효력이 발생할 것이며, 그날로부터 일년동안 그 효력이 유지될 것이다.

계약 이행

다이아몬드 'A'사공급자

대표자:_____ 대표자:_____

상호:_____ 상호:_____

첨부 No 3. 독점 판매 계약서

본 독점 판매 계약서는 캘리포니아 조합인 다이아몬드 A사와, 이하 “생산자”로 칭해질 _____ (다이아몬드 A와 생산자는 이후로 “계약당사자”로 언급됨) 와 계약을 체결하는 바이다.

세부사항

생산자가 농작물 재배에 종사하고 있으며 Mexico 공화국 (이하 “농작물 재배지”로 언급됨), _____주의 _____지방 가까이 또는 _____지방 내에서 생산하며,

생산자는 다음의 농산물(“농작물”)을 작물 재배지에서 아래 설명하는 방식으로 생산할 것이다:

생산	계절	작물 재배 면적 헥타르
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

합계:_____

다이아몬드 A사는 생산자의 유일한 독점 판매 대리업체로서, 농작물의 판매

및 마케팅을 이 문서에 설명한 기간과 조건으로 생산자와 거래를 할 것이다.

계약당사자는 농산물 시장이 변화가 많다는 점을 인정하며, 다이아몬드 A사는 농작물에 대한 공정하고 합당한 가격을 받도록 최선의 노력을 할 것이나 어떤 경우에도 다이아몬드 A사가 그 가격 수준을 보증할 수 없다.

그러므로 충실하고 가치 있는 대가(對價), 인수, 그리고 이 문서에서 상세히 설명하고 있는 상호간의 약속과 더불어 인정되는 충분함과 적당함을 위해, 계약당사자들은 다음을 동의한다.

1. 세부사항의 정확성 : 계약자는 앞서 말한 세부사항이 적절한 형식으로, 틀림없고, 올바르고, 정확하며, 모든 점에서 완전한 법적 의무가 지워져 있으며, 그 상세한 설명은 본 합의서의 일부로 포함되어 있다.

2. 유효일 : 본 계약서는 이하 명시된 날짜에 시작하며 계약당사자들이 모든 의무를 이행할 때까지, 또는 시작일로부터 1년까지 법적 효력이 계속될 것이다.

3. 전반적인 의무 : 위에서 언급한 농작물에 대해 생산자의 독점판매 대리업체로서 다이아몬드 A사는 농작물 취급 및 판매에 정당한 노력을 기울이는 데에 동의하며, 생산자는 다이아몬드 A사가 결정한대로 수출품질 기준에 맞는 모든 수확고를 독점적으로 다이아몬드 A사에 선적 수송하기로 동의한다.

4. 다이아몬드 A사의 판매 : 생산자의 단독 독점 판매처로서 다이아몬드 A사는 생산자에 의해 다음의 권한을 위임받는다.

(a) 어떻게, 언제, 어디서, 누구에게, 농산물이 판매되고 배분되는가에 대

해 회사는 단독재량을 활용하고,

(b) 브로커나 위탁판매업자가 각각 판매한 비용은 22항에서 설명한대로 생산자와의 정산에서 공제되도록 브로커를 통해 판매하거나 위탁 판매업자에게 위임하고,

(c) 시장의 물가 하락 이유를 포함하여, 다이아몬드 A사가 필요하다고 느끼는 어떤 이유에서건 생산자와 상의 없이 가격을 조정하고 그 사정을 참작한다.

5. 다이아몬드 A사에 대한 책임 한정 : 생산자는 앞서 말한 판매 및 마케팅 권한위임의 실행과 관련하여 다이아몬드 A사 측에 대해 의도적으로 부당한 대변을 하거나 악의적인 행동을 하는 일없이 다이아몬드 A사에 피해가 없도록 잘 지켜주기로 동의한다.

6. 수익 보증서의 부재 : 농산물시장이 변화가 많다는 것과, 다이아몬드 A사가 어떤 특가, 답례, 기대자금, 또는 이 거래 결과로 생산자에게 지불될 수 있는 수익금에 대해 표현되거나 암시된 형태의 설명서나 보증서를 작성하지 않았다는 것을 생산자는 인정한다.

7. 계약자 관계 : 1930년에 발령된 부패하기 쉬운 농산품 법령 및 그에 적용되는 주법에 따르면 다이아몬드 A사는 위탁 판매업자이며, 다이아몬드A사와 생산자의 관계가 어떤 식으로든 동업자(Parnetship) 또는 공동 사업자(Joint Ventures)로 표현되거나 해석되어서는 안 된다.

8. 생산자를 위한 다이아몬드 A의 행위 : 다이아몬드 A는 1930년의 썩기 쉬운 농산물 법령하의 운반 차량과 그 차의 작동상태에 대한 문제를 포함하여 다이아몬드 A사와 또 생산자의 최대 생산능력 관계에 연관된 문제

의 클레임과 소송을 신청하고, 기소하고, 타협하고, 변호하고, 해결 지을 권한을 부여받으나 의무는 아니다. 다이아몬드 A는 비용과, 운임, 숙박비와 그러한 소송과 타협에서 생긴 모든 사법 단계에 드는 법률 수수료를 포함한 경비를 즉시 변제 받을 것이다.

9. 생산자 책임 : 생산자는 미연방 식품, 약품 및 화장품 법을 포함한 정부의 법령에 따라 농산물에 잘못 낙인을 찍거나 불순물을 섞어 품질을 떨어뜨리는 것에 대한 모든 책임을 지기로 동의한다. 다이아몬드A사는 이에 대해 생산자를 대신하여 상품보증을 계속한다는 권한을 서면으로 위임받았지만 의무는 아니다.

10. 다이아몬드 A사가 구입한 소재 : 생산자를 대신해서 다이아몬드 A사가 구입, 계약, 또는 제공한 보급품, 자재, 상품, 또는 서비스는 다이아몬드 A가 시장성, 적합성, 사용법, 품종, 품질, 수량, 명의의 정확성, 의도한 목적의 공정성에 대하여 드러나 있거나 내포된 보증서를 작성하지 않는다는 점을 양해하여 그렇게 된 것이다(생산자를 대신해서 다이아몬드 A사가 구입한 것이다). 다이아몬드A의 관련회사, 대리업체, 다이아몬드 A와의 계약자 또는 하청 계약자가 생산자를 위해 기타 관련 서비스를 할 경우, 앞서 말한 사람이나 관련자가 서비스 이행을 소홀히 한 결과 생산자가 입은 손해에 대해 다이아몬드 A는 책임지지 않을 것이다.

11. 소재 또는 서비스의 공제 : 생산자를 대신하여 구입한 아이템 또는 생산자를 대신하여 이행한 서비스 비용은 22항에 구체적으로 명시된 바와 같이 청구되어 생산자의 정산에서 공제될 것이다.

12. 생산자의 선적 보고 : 생산자와 다이아몬드A간의 연락이 중요하므로 농

산품을 포장하는 밤에 또는 다음날 아침 오전 8시 이전에 하는 모든 선적을 보고하는데 동의한다.

13. 화학 약품의 사용 : 생산자는 지식과 신념이 있는 한 농작물과 농산물 재배지에 어떠한 화학약품도 일체 사용하지 않고 농산물을 의도적으로 수확하거나 위험하게 또는 불법적으로 판매하지 않겠다는 것을 보증한다. 생산자는 적용 가능한 모든 미국의 법과 규제에 엄격하게 일치하는 경우를 제외하고, 농산물 또는 그 재배지에 화학약품을 일체 사용하지 않을 것이라는 것과 또 생산자는 미국 법이 요구하는 대로 모든 화학약품 사용 기록서를 완전히 보관하고 있으되, 그 기록서는 정당한 요청으로 다이아몬드 A사가 이용 가능하게 만들어져야 한다는 것과 생산자는 다이아몬드 A가 요청한 농작물의 화학약품 잔여물 검사에 다이아몬드 A가 충분히 협조할 것임을 동의한다.

14. 냉각 및 팔레트 운반 : 생산자의 단독비용으로 농작물을 냉각시키고 팔레트로 만들어 운반(이후 팔레트화) 하는데 대해 책임질 것이며, 다이아몬드 A사는 거래처에 청구한 냉각 및 팔레트화 비용을 (18항에 구체적으로 적힌 커미션보다 적은 액수를)상환액에 추가할 것이다.

15. 기록서 : 생산자와 다이아몬드 A사는 정상 업무시간에, 또는 정당한 통고에 의해 본 계약서의 계약기간동안 임명된 대리인의 검사에 서로 언제라도 쓸 수 있는 농작물의 재배・수확・포장・선적 및 판매에 관한 기록서를 작성할 것을 각각 동의한다. 그러나 1930년에 발령한 썩기 쉬운 농산품 법령이 요하는 것을 초과한 시간동안 계획한 업무 보고서를 보관하도록 계약 당사자들에게 요구하는 것은 아니다. 다이아몬드 A 사나 그 대리업체는 본 계약기간동안 항상 농작물 재배지와 포장 작업장

에 들어가 검사할 권리를 갖는다.

16. 다이아몬드 A사 정보의 기밀성 : 다이아몬드 A사 거래처의 신원은 기밀에 속하고 다이아몬드 A사의 독점 정보로 간주된다. 그리고 다이아몬드 A사의 특정한 서면허가서 없이는 거래처 신원은 제3자에게 기밀로 부쳐질 것이다.

17. 다이아몬드 A사의 커미션 : 다이아몬드 A사는 다이아몬드 A사가 받은 F.O.B.(Free On Board :본선 인도) 판매가 중 _____% 의 커미션을 서비스 대가로 받을 것이고 22항에 설명된 대로 정산에서 공제될 것이다.

18. 생산자를 대신한 다이아몬드 A사의 지불 : 다이아몬드 A사는 생산자를 대신하여 지불금을 낼 것이고 22항의 생산자에 대한 정산에서 자세히 설명하고 있는 것처럼 거래 결과에 따라 생산자에게 갚아야 할 매상고에서 그 지불금이 공제될 것이다. 생산자를 대신한 다이아몬드 A사의 지불금은, 농산물이 다이아몬드 A사가 설정한 품질 기준을 만족시켜야 한다는 조건을 달고 있다.

19. 품질 또는 시장조건 : 농작물이 수입 필요조건을 만족시키지 못하거나 또는 그 밖의 방법으로 다이아몬드 A사가 생산자에게 농산물을 반품할 수밖에 없는 경우, 다이아몬드 A사는 생산자에게 갚아야 할 돈에서 그 반품비용을 공제할 것이다. 시장 조건이 다이아몬드 A사의 판단으로 보아, 일주단위의 농산물 채집 및 포장비와 커미션과 화물 운송비와 관세 및 기타 횡단경비가 농작물의 F.O.B. 판매가를 초과할 정도일 때, 다이아몬드 A사는 생산자에게 보낸 통고에 의거하여 모든 수확물과 선적 활동을 줄이거나 중지시킬 권리를 유보할 것이다. 그러한 통고를 받으

면 생산자는 다이아몬드 A사의 통지서에서 확인된 농작물을 다이아몬드 A사 이외의 다른 사람이나 다른 판매처에 판매할 수 있는 선택권을 갖게 될 것이다. 일단 시장가격이 위에서 언급한 비용을 부담하기에 충분하거나, 초과할 만큼 충분한 수준으로 올랐다고 다이아몬드 A사가 판단하면, 다이아몬드 A사는 정상적인 수확과 선적을 재개할 수 있다.

20. 농장 경영비 : 생산자는 토지(농작물에 불리한 영향을 줄 수 있는 유치권[선취특권]이나 채무가 없는), 노동, 재배에서 수확까지, 특히 필요할 때마다 비료를 주고 농작물에 물을 뿌려 주기까지 필요한 기타 공급품과 자재를 제공하고 생산자는 거기에 대한 비용을 모두 감당할 것이다.

21. 주단위의 회계 : 생산자가 서면으로 요청한다면 다이아몬드 A사는 생산자에게 전주(前週)의 판매소득에 대하여 일주단위로 회계서를 제출할 것이다. 다이아몬드 A사가 송장 완불을 수령한 날로부터 업무일로 10일 이내에 생산자에게 지불금을 지급할 것이다.

22. 정산 : 생산자의 정산에서 다이아몬드 A사는 커미션, 지출금으로 허용된 비용과 경비의 상환, 다이아몬드 A사의 생산자에 대한 전도금 상환, 생산자 대신에 쓴 기타 경비(이 문서의 별첨 1에 적혀있고 참고사항에 구체적으로 나옴)에 대해 우선권을 갖는다. 정산서는 별첨 1에 첨부된 양식으로 다이아몬드 A사가 생산자에게 작성해 줄 것이며, 참조사항에도 구체적으로 나와있다. 모든 클레임, 분쟁, 다툼, 어긋난 일, 조정제안과, 다이아몬드 A사에 대한 또는 이 문서에서 숙고된 거래와 관련한 기타 관계자에 대한 어떤 종류의 클레임에 대해 정산금을 받기 전에 생산자는 서면으로 다이아몬드 A사에 알릴 것에 동의한다.

23. 생산자의 지불금 수수 : 상세한 송장을 대한 생산자의 정산금액 수수는

다이아몬드 A사가 이행한 판매에 대한 생산자의 충분하고 완전한 만족을 의미하고, 또한 완전한 최종권리 양도와 모든 클레임에 대한 타협 및 조정, 소인(訴因), 소송, 조정, 분쟁, 다툼과, 그리고 다이아몬드 A사와 그 대리업체 및 계약서에 포함된 판매에 관계된 관련회사에 있거나 있을 수 있는 유사한 행위들에 대한 완전하고 최종적인 결과를 의미한다.

24. 보호 : 이에 생산자는 생산자의 의무와 책임에서 직 간접으로 생기는 모든 클레임과 본 계약서에 의해 취해지는 소송에 대하여 다이아몬드 A사의 대리인, 고용인, 임원, 관리인, 주주, 본인, 관련회사(관련회사측이 선출한 법률고문이 있는)를 포함하여 다이아몬드 A사를 보호하고 손해가 없도록 지켜줄 것을 동의한다.

25. 중재 : 계약 당사자가 본 문서 중에 규정된 정산에 관한 분쟁에 연관되어 계약자가 성실하게 그 분쟁의 해결을 시도한 후 한 달이 넘도록 미해결로 남은 경우, 앞서 말한 분쟁이나 다툼은 미국 중재협회의 준칙에 따라 구속력 있는 최종 중재에 의해 해결되고 조정될 것이며, 중재자가 제출하는 보상결정 판결은 그에 대한 합법적인 재판권을 갖는 법정에 제기될 수 있다는 것을 계약자는 동의한다. 중재는 이 문서에 규정된 바대로 통고문을 보냄으로서 어느 한쪽 계약자가 시작할 수 있고 그 통고는 중재개시를 위한 적절한 서비스를 야기시킬 것이다. 재정서는 사기행위가 없는 경우 최종적이며 구속력을 지닌다. 중재 수수료는 이긴 쪽에 보상될 것이다. 본 계약서의 계약자간의 중재 또는 관련 사법절차에 대한 단독 재판지는 캘리포니아의 몬테리 카운티가 될 것이다. 중재자가 제출한 보상결정 판결은 어느 법정에나 제기될 수 있으며, 생산자는 이에 대해 앞서 말한 중재의 재판권과 관련 사법 절차에 복종하기로 명백히 동의한다.

26. 변호사 수수료 및 비용 : 본 계약 중에 생긴 다툼이나 클레임에 대해 한 쪽 계약자가 제기한 중재 또는 사법절차에 관련하여, 앞서 말한 중재나 사법절차에서 우세한 쪽이 모든 법률고문과 공판 전 절차와 공판과 상소단계에 드는 정당한 변호사 수수료와 공술서와 증거비용과 여행 및 숙박비와 기타 절차에 필요한 모든 경비에(제한되지는 않았으나) 대한 권리를 갖는다.

27. 생산자의 불이행 : 본 계약서의 의무를 생산자가 이행할 수 없으면 다이아몬드 A사가 생산자에게 발송하는 모든 자재에 대해 생산자 단독 경비로 생산자가 즉시 반품시키도록 할 권리를 다이아몬드 A사나 그 명의인이 갖는다.

28. 최종회계 : 판매수익이 커미션과 지출금과 경비를 충당하기에 불충분한 경우, 생산자는 그 부족액에 대해 최종 정산서를 받은 날로부터 30일 이내에 다이아몬드 A사에 상환할 것이다.

29. 상품 레이블 : 다이아몬드 A사가 달리 지정하지 않으면 생산자는 다음의 레이블로 농산물을 포장해서 선적할 것임을 공지한다.

(a)_____

(b)_____

(c)_____

(d)_____

30. 통고 : 이 문서 중에 규정된 통고는 상대 계약자에게 다음의 주소로 직접 배달되거나 보증받은 반송 인수증이 청구된 우편요금 선납의 미국 우편으로 받을 것으로 간주된다.

이름 _____ _____

다이아몬드 A _____ _____

생산자 _____ _____

상기주소는 위에서 규정한 방법으로 다른 계약자들 모두에게 주소변경 통지를 서면으로 보내야만 변경될 수 있다. 통지서는 수령일 다음날 받을 것으로 간주된다. 인수증을 수령하거나, 인정하지 않거나, 거부하는 계약자는 통고요청을 이행해야 한다.

31. 일반사항 : 본 계약서는 계약 당사자, 계약자의 상속인, 지정유언 집행자, 관재인(管財人), 승계자, 영수인에 대한 구속력를 가질 것이다. 본 증서는 계약 당사자간에 이루어진 모든 합의와 조건을 담고 있으며 본 계약서의 계약자가 서면동의하거나 서명하지 않으면 변경 또는 수정될 수 없다. 계약 당사자는 본 계약서 외부의 주장을 신뢰하지 않았으며 각자 선택한 변호사와 본 계약서에 대해 의논할 기회를 가졌다. 법조항의 무효성 또는 강제 집행 불능은 다른 조항 또는 조항의 어떤 부분의 유효성이나 강제집행력에 어떤 식으로도 영향을 미치지 않을 것이다. 시간은 본 계약서의 모든 기간과 조건을 이행하는 데 불가결한 것이다. 본 계약서를 이행하는 계약 당사자는 본인과 실체를 이 문서에 적힌 기간과 의무에 완전히 결속시킬 충분한 권한과 능력이 본인들한테 있음을 주장하고 보증한다. 문맥상 필요하면 모든 단수단언은 복수를 포괄하고, 복수단언은 단수를 포괄하는 것과 마찬가지로 문맥상 필요하면, 이 문서 중에 성(性)에 관한 모든 단언은 여성 또는 중성 또는 남성을 포괄하는 것으로 간주된다.

32. 계약서 해석 : 본 계약서가 계약 당사자들에 의해 자유롭게 협상된 것

이므로 문서가 그것을 작성한 계약자에게 불리하게 해석되리라고 주장하는 “법률에 근거한 주의(legal doctrine)”는 공정하거나 아니거나 본 계약서의 어떤 해석에도 적용하지 않을 것임을 인정하고 동의한다.

33. 백지면 : 본 계약서의 백지면이 “N/A”로 표시되어 있거나 백지로 남겨져 있으면 법적 효력이 없다. 그 증거로서 계약 당사자는 _____년 _____월 _____일에 본 문서에 서명하는 바이다.

다이아몬드 A사
주소:_____
대표자:_____

생산자
성명:_____
상호:_____

별첨 1

	서비스나 기자재	정산명세서상의 지불금으로서다이아몬드 A사가 선불한 경비	생산자가 직접 송장을 작성하고 지불한 경비	머릿글자
1	종자			
2	화학약품			
3	판지상자			
4	농작물 수확 및 포장경비			
5	멕시코에서 국경까지의 농작물 운송			
6	멕시코 관세			
7	미국 관세			
8	미국 조세			
9	창고비			
10	미국 검역			
11	미국내 운송 및 입국경비			
12	미국 국채구입비			

부록 II-4. 프레쉬 웨스터사 계약서

본 협약서는 ____년 ___월 ___일 캘리포니아 법인인 프레쉬 웨스턴 마케팅사와_____법인인_____ _____ (이하 “거래처”) 사이에 체결한 것이다.

이 문서에 명시된 생산품을 이 문서 중에 설명한 기간과 조건으로 프레쉬 웨스턴 社는 거래처에 판매하고, 거래처는 프레쉬 웨스턴 사에서 구매하기로 합의한다.

1. 생산품 : 본 합의서의 주제인 생산품 (아하 상품)은 “리버 농장” 브랜드로 프레쉬 웨스턴사가 통상 쓰는 판지 상자에 24 개씩 셀로판지로 포장해서 싼 결구종(iceberg head) 양상추다. 앞서 말한 상품은 선적 지점에서 적어도 US 1등급이 될 것이고 거래처의 인수지점 도착시에는 적어도 US 1등급의 85%의 등급이 될 것이다. 상품은 선적하기 전 이런 종류의 상품 산업에서 관례로 되어있는 방식으로 냉각될 것이며, 프레쉬 웨스턴 사에서 거래처까지 트럭 당 84 내지 960 판지상자가 선적되어 운반될 것이다. 본 협약서의 계약 기간동안 상호간에 미리 변경사항을 합의하지 않고는 상품에 대해 프레쉬 웨스턴 사는 선적 기준을 바꾸지 않기로 합의하며, 거래처는 인수 기준을 바꾸지 않기로 합의한다. 프레쉬 웨스턴 사는 42 파운드 내지 45 파운드 무게의 판지상자를 선적하기 위해 합당한 모든 노력을 기울일 것이다. 그러나, 어떤 일이 있어도 선적 시에 상자당 총 무게가 40 파운드 미만이 되지는 않을 것이다. 각 상자 속의 결구는 판지상자를 무리 없이 채울 정도의 균일한 크기일 것이다.
   프레쉬 웨스턴 사에 상기 요구를 만족시킬 만한 크기의 24 개 다발 양상

추가 없는 경우, 프레쉬 웨스턴 사는 30개 다발 양상추로 대체할 수 있다. 그러나 거래처는 본 협약서와 유사한 계약의 계약자가 아닌 어느 거래처보다 먼저 프레쉬 웨스턴 사의 24개 다발 양상추에 대한 권리를 갖게 될 것이다. 물량이 부족한 기간 동안 입수 가능한 24개 다발 총 상품은 본 협약서와 유사한 계약을 맺은 계약당사자인 모든 거래처의 계약 상품 물량에 비례하여 배분될 것이다.

2. 용량 : 상품의 용량은 1주당 5380～7500상자가 될 것이다. 계약자는 매주 상품의 적당하고 균등한 일일 유출을 위해 서로 협력할 것이다.

3. 가격 결정 : 거래처는 상품의 결구(head)당 47센트를 프레쉬 웨스턴 사에 지급할 것인데 그것은 냉각, 하물(荷物)선적, Primus 증명, 프레쉬 웨스턴 사의 선적장소에서 거래처의 인수장소까지의 화물 운임, 그리고 그러한 상품을 거래처에 인도하기 위해 일반적으로 따르기 마련인 기타 인도비용을 포함한 가격이다. 프레쉬 웨스턴사가 상기 1항에 규정한대로 거래처에 30개 다발 양상추를 선적할 경우 가격은 결구당 42센트가 되거나 혹은 판지 상자 당 1달러 미만인 유사한 상품의 시가를 대체로 어림잡은 값이 될 것이다.

4. Ad deal : 일년에 4번, 각각 한 주 동안, 거래처는 5항에 설명한 가격보다 낮은 상호 합의된 가격에, 상기 2항에 설명한 용량의 2배까지 일주 단위 용량을 늘릴 수 있다 :

(가) 프레쉬 웨스턴 사는 ad deal의 경우 선적이 있는 주(週)로부터 적어도 10일 전에 이러한 옵션을 활용할 거래처의 의향을 통보받아야 한다 :

(나) 일반적인 산업가격 및 상품의 공급은 ad deal 선적이 있는 주 동안에

"수요가 공급을 초과하지 않도록" 하는 계약자간의 상호 합의에 의해 합리적으로 이루어진다고 예상되는데, 그것은 이 옵션이 기여하는 목표가 프레쉬 웨스턴을 위해 더 많은 용량을 팔고 시장경기 하락의 악순환을 늦추거나 막기위함이고, 경쟁 관계 거래처의 판매를 높이기 위한 것이라는 점을 이해해야 한다.

5. 화물 : 프레쉬 웨스턴 사는 _____에 프레쉬 웨스턴사의 선적지에서 거래처의 인수 목적지까지 보내는 모든 상품의 화물을 준비하고 운임을 지불하는데 대해 책임질 것이다. 상품을 운송 할 때 문제가 발생할 경우 프레쉬 웨스턴 사는 화물 계약자로부터 손해액을 보상받도록 완전히 책임질 것이며 화물 운임 문제로 인해 각 계약자가 입은 손실에 비례하여 보상액을 거래처와 나눠 가질 것이다.

6. 지불기간 : 프레쉬 웨스턴 사는 상품 선적에 대해 매일 거래처에 송장을 보낼 것이고 거래처는 정규 지불기간에 따라 거래된 모든 물량의 금액을 프레쉬 웨스턴사에 지불할 것이다. 그러나 어떤 경우에도 송장 작성 일자로부터 20일 이내보다 늦어져서는 안 된다.

7. 불이행 : 불이행이 기후, 악천후(자연력), 노동력 부족 또는 분열, 자연재해, 화재, 전쟁 또는 인재가 원인인 경우, 그 영향을 받은 계약자가 그러한 원인을 극복하고자 모든 정당하고 성실한 노력을 했다면 어떤 계약자도 이것에 의해 의무와 책임을 수행할 필요는 없다. 어떤 불이행이 발생할 경우 그 기간동안은 본 합의서가 일시적으로 무효가 될 것이나, 단 불이행 원인의 법적 구제에 대해 본 합의서는 충분히 효력을 발생할 것이고 그 기간 동안 그대로 지속할 것이다.

8. 분쟁 : 계약자간에 상호 양쪽을 만족시킬 해결방안이 없는 분쟁이 생긴 경우에 그 분쟁은 생산품 보고자 회사(블루 북)의 중재자 위원회의 준칙에 따라 중재를 위해 보고될 것이다. 그와 반대로 중재 위원회에 어떤 준칙에도 상관없이 중재 결과는 최종적이고 계약 당사자에 대하여 구속력을 가진다는 것을 이해하고 동의한다.

9. 효력의 승계 : 본 합의서는 계약자의 상속자, 승계자 및 양수인의 이익에 대해 구속력이 있고 법률적으로 효력을 발생할 것이다.

10. 합의의 배정 : 본 합의서는 이 문서의 상대방 계약자의 승인 없이는 어떤 계약자에 의해서도 제 3자에게 배정되지 않을 것이다.

11. 완전 배정 : 본 합의서는 계약 당사자들이 합의한 내용과 관련이 있는 모든 기간 및 조건을 포함하고 있으며, 구두형식으로 되었든지 서면 형식으로 되었든지 앞서 말한 내용에 관한 이전의 모든 합의는 파기한다. 이 문서의 양측 계약자가 서면으로 옮기거나 서명하지 않으면, 추가 기간이나 추가 조건, 수정이나 삭제 등 무엇이든 법적으로 효력이 없을 것이다.

12. 계약 기간 : 본 합의서는 상기한 날짜에 효력이 발생할 것이며, 그날로부터 일년동안 효력이 유지될 것이다.

계약의 집행

프레쉬 웨스턴 거래자

작성자:_____ 작성자 _____

직위:_____ 직위:_____

부록 Ⅲ

우리 나라의 생산·유통계약서

부록 III-1. 계열농가 육계 사육계약서

계열주체인[ ](이하 “갑”이라 한다)와 계열농가인 [ ](이하 “을”이라 한다)간에 다음과 같이 육계사육계약을 체결한다.

제 1 조(목적) “갑”과 “을”은 계열화사업 동반자 입장에서 계열사업 근본 이념에 따라 신뢰를 바탕으로 생산성 향상을 도모하여 원가를 절감시키고, 위생적인 고품질 닭고기 생산 및 유통으로 국민 보건증진과 안정적인 육계산업 발전에 이바지함을 이 계약의 목적으로 한다.

제 2 조(의무)

1. “갑”의 의무

① “갑”은 “을”에게 육계를 사육하는데 있어 필요한 원자재를 원활히 공급하여야 한다.

② “갑”은 “을”이 요구하는 양질의 사료와 고품질의 병아리를 공급해야 하다. 특히 수당 37g이상의 병아리와 그 병아리를 생산한 부화장명, 종계의 주령별 사양기록부, 역가검사표 등 “갑”이 공급한 원자재의 모든 기록부를 보관하고 있어야 하며, “을”이 관련자료를 요구할 때 ”갑’은 이를 제시해야 한다.

③ “갑”은 사양관리 프로그램 및 백신프로그램을 지속적으로 개발하여 “을‘에게 제공해야 한다.

④ “갑”은 “을”이 필요로 하는 원자재를 공급함에 있어 ”을“이 요구하는 위치에 하차시킴을 원칙 한다.

⑤ “갑”은 “을”이 육계출하 후 사료 등 남은 자재를 회수한 다음 정산한다.

⑥ “갑”은 “을”의 농장을 방문할 때 필히 방역상 필요한 조치를 취해야

하며 “을” 이 시정을 요구할 때는 문제점을 시정한 후 방문하여야 한다.

⑦ “갑”은 사고 발생시(천재지변, 법정전염병, 출하일정 등 각종 사고)” 갑“이 처리해야할 문제가 발생할 경우 단기간 내에 신속히 처리한 후 그 결과를 ”을“에게 통보해야 한다.

2. “을”의 의무

① “을”은 육계사육에 필요한 일체의 시설과 양호한 위생상태를 갖추고 “갑”으로부터 사육에 필요한 자재를 공급받아 성실한 사육자로서의 의무와 책임을 다한다.

② “을”은 “갑”과의 계약기간동안 “갑”의 육계를 제외한 다른 회사 또는 개인의 육계나 사육하지 않아야 한다.

③ “을”은 전염병 예방을 위한 백신을 “갑”이 제시한 프로그램에 따라 철저히 실시해야 한다.

④ “을”은 사육중인 닭에 있어 일부라도 질병에 걸린 것처럼 보이거나 기타 다른 이상이 있을 때 즉시 “갑”에게 즉시 알려야 한다.

⑤ “을”은 “갑”이 제공하는 사양관리 기록부를 성실히 기록해야 하며, 육계출하시 “갑”에게 제출해야 한다.

⑥ “갑”이 “을”에게 공급 또는 판매한 자재에 대하여 육계사육 외 다른 목적으로 사용해서는 안 된다.

⑦ “갑”이 “을”의 농장을 방문하여 사육관리상 시정 또는 개선할 사항이 있을 때는 “을”에게 시정을 요구할 수 있으며, ”을“은 이 요구가 정당하다고 인정될 때는 시정해야 한다.

제 3 조(계약기간) 계열농가로서 계약기간은 계약일로부터 1년으로 하며 “갑” 또는 “을”이 계약종료 의사를 표시하지 않을 경우 1년 단위로 자동 연장된다.

제 4 조(사육수수 및 회전수) ① 사육수수는 현재의 시설로서 1회 입식 시

에 사육가능한 수를 기준으로 하되, 사육환경이나 계절에 따라서 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 입추수수를 조절한다.

② 사육시설을 증축 및 신축하거나, 현재의 시설을 폐쇄하여 사육수수를 변경코자 할 때는 사전에 반드시 “갑”과 “을”이 협의하여 결정한다.

③ 연간 사육 회전수는 5회전을 기준으로 하되, 국내 닭고기 수급 상황에 따라서 “갑”과 “을”이 협의하여 변경할 수 있다.

제 5 조(자재의 공급과 품질) ① “갑”은 수당 37g이상 우수한 품질의 병아리를 “을”에게 공급한다.

② 병아리운송시 송장에는 육용실용계를 상산한 부화장과 그 병아리를 생산한 종계의 입추일령 및 종계의 역가검사(MG,추백리, 마이코프라즈마 등) 결과를 함께 전달한다.

③ 사료는 “갑”과 “을”의 협의하에 공급업체를 정하며, “갑”의 책임 하에 “을”의 농장까지 운송하고, “을”은 사료 도착시 품질상태 및 중량을 확인하여 인수증에 서명 후 “갑”에게 통보한다.

④ “갑”은 사료품질 기준을 “을”에게 제시하여야하며, “을‘은 품질에 이상이 있다고 판단될 경우 ”갑“에게 반송을 요구할 수 있다.

⑤ 약품, 깔짚, 연료 등은 붙임의 기준에 의하여 최종출하 후 사육수수료 정산시 함께 정산하여 현금으로 지급하는 것을 원칙으로 한다. 다만, “갑”과 “을”이 협의하여 붙임의 기준에 따라 “갑”이 현물로 공급 할 수 있다.

제 6 조(병아리 입추) ① “을”은 육계 출하 후부터 계사 내외부 보수 및 물청소와 철저한 소독을 실시하여 각종 유해세균 번식을 차단하여야 하며, 빠른 기간내에 입추준비를 완료하여 “갑”(담당지도원)에게 통보한다.

② 입추일은 “갑”과 “을”이 협의하여 결정하며, “을”이 제 1항의 사항을 이행하지 아니 할 때 “갑”은 “을”이 이를 시정 또는 조치할 때까지 병아리 입추를 유보시키고, 계획된 입추일을 변경할 수 있다.

③ “갑”이 공급하는 병아리가 “을”의 농장에 도착하였을 때 “을”은 입추수수(덤 3% 포함 수수) 및 품질상태를 정확하게 확인하여 인수증에 서명하고, “갑”에게 통보하여야 하며, 확인 서명후의 부족한 수수에 대해서는 “을”의 책임으로 한다.

④ 입추후 병아리 불량으로 폐사 발생이 증가하면 즉시 “갑”에게 통보하여야 하고, 폐사의 원인이 병아리 불량으로 인하여 입추일로부터 7일 이내까지 덤 3%를 초과한 경우에는 “갑”의 확인으로 사계인정을 받을 수 있으며, 덤을 제외하고 인정된 사계는 입추수수에서 제외할 수 있다.

제 7 조(사양 및 기록관리) ① 계약사육 기간중 “을”은 “갑”의 육계만을 사육하여야 하며,“갑”이 제공하는 사양관리 프로그램을 준수하여 관리하여야 한다.

② “갑”은 “을”의 사양관리를 지도하고, “을”은 육계사육에 이상이 있을 경우 즉시 “갑”에게 통보하여야 한다.

③ “을”은 “갑”이 별도로 제공하는 양식에 의거 사육과정과 “갑”의 요구사항을 빠짐없이 성실히 기록하여야 하며, “갑”은 정기 또는 수시로 “을”의 농장을 방문하여 사양관리 사항을 점검 및 확인하고, 시정 또는 개선 하여야할 사항이 있을 때는 “을”에게 즉시 이를 요구할 수 있다.

제 8 조(방역 및 위생관리) ① “갑”은 농가별 사육환경이나 지역특성을 고려한 효율적인 방역 프로그램을 지속적으로 개발하여 “을”에게 제시하고, “을”은 그 방역 프로그램에 따라 철저하게 관리하여야 한다.

② “을”의 농장입구에는 반드시 소독시설을 설치하여 철저한 소독을 실시하여야 하며, 차량 및 외부인은 가능한 한 출입을 금지시키고, 계사내부는 개방하지 않는다.

③ “을”이 사육하여 “갑”에게 출하한 육계에는 인체에 유해한 항생 및

항균물질 등의 잔류문제가 발생되지 않도록 출하예정 1주일 전부터 출하시까지 휴약을 원칙으로 한다. 다만, 특별한 사정이 있는 경우에는 반드시 “을”은 “갑”의 감독 아래 약품을 사용하여야 한다.

④ “갑”과 상의없이 “을”이 사용한 항생 및 항균 잔류물질이 검출되어 문제가 발생되었을 경우 이에 대한 책임은 “을”이 진다.

제 9 조(폐사 및 사고 처리) ① 입추일부터 출하일 까지 기간 중 폐사율은 덤 3%를 제외한 입추수수 기준 5%를 인정한다.

② 법정 전염병(공공연구기관 및 행정기관에서 운영하는 공동방역 사업단 또는 “갑”의 수의사가 인정하는 경우)의 발생 또는 “을”의 관리 소홀로 더 이상 사육이 곤란한 것으로 “갑”이 판정하여 폐기하는 경우 “갑”이 직접 공급한 자재대금(“갑”의 장부상 실비용)은 폐기분에 대하여 “갑”과 “을”이 각각 1/2씩 부담하며, 그 외 사육비 등을 포함한 어떠한 비용도 “을”에게 지급하지 않는다.

③ 법정 전염병 발생시 “을”이 백신접종을 실시하지 않은 경우에는 전액 “을”의 부담으로 한다.

④ 제2항에 의한 사고가 발생한 경우 다음 입추시기는 “갑”의 결정에 따르며, 법정 전염병 상재시에는 근절될 때까지 입추시기를 지연시킬 수 있다.

⑤ 천재지변이 발생하였을 경우 “갑”과 “을”은 천재재변으로 인하여 손실된 사료, 병아리 등 “갑”이 직접 공급한 자재대금(“갑”의 장부상 실비용)과 “을”이 제공한 연료, 약품 및 사육수수료 등 “을” 합산하여 각각 1/2씩 부담한다.

제 10 조(육계 출하) ① 출하 예정일은 “갑”과 “을”이 합의하여 잠정 결정하고, 최종 출하일은 “갑”이 결정하여 “을”에게 통보한다. 다만, 육계의 성장속도 및 “갑” 또는 “을”의 부득이한 사정에 따라서는 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 조정할 수 있다.

② 출하중량은 평균체중 1.30kg～1.70kg 범위로 하되, “갑”의 필요에 따라서는 출하 평균체중을 증감 조정할 수 있으며, 천재지변이나 질병으로 인한 사고 우려시에는 “갑”의 판단 하에 출하체중 범위에 관계없이 출하 할 수 있다.

③ “을”은 수시로 중량을 측정하여 “갑”에게 통보하여야 하고, 출하시 중량측정은 “을”의 책임 하에 시행하여야하며, 출하 평균중량이 ± 50g이상 오차가 발생할 때에는 “갑”은 출하작업을 중단시킬 수 있다. 이 경우 출하차량 회차시 “갑”은 “을”에게 회차비용 보상을 요구할 수 있으며, “을”이 임의로 출하를 강행할 시에는 붙임의 기준에 따른 사료요구율과 육성율에 대한 보상 및 생산지수 등에 대한 성과급을 지급하지 아니 한다.

④ “을”은 사료낭비를 없애고, 폐기처리용 중량을 줄여 친환경적 산업육성에 참여하여야 하며, 도계 과정중 유해성 세균의 오염방지를 위하여 출하차량 상차 시점 3시간 전에는 반드시 사료급이를 중단하여야 한다.

제 11 조(상차 및 운송) ① 육계 출하시 운송은 “갑”의 책임으로 하며, “을”은 사육농장 까지 진입하는 도로를 정비하여 “갑”의 운송차량 운행에 지장이 없도록 조치하여야 하며, 도로정비 불량으로 인해 발생되는 소요경비는 “을”이 부담한다.

② 육계 상차는 “을”의 책임으로 하고, 출하시 “을”은 농장에서 빠른 시간내에 상차가 완료될 수 있도록 필요 인원을 충분히 확보하여야 한다. 또한, “을”은 상차시 필요한 모든 장비를 구비하여야 하며, “갑”은 붙임의 기준에 의하여 상차보조비를 지급하고 그 외 비용은 “을”의 부담으로 한다.

③ “을”은 사계, 병계 및 규격 미달계(800g이하의 중량 미달계 또는 약추)를 출하시 상차하여서는 안되며, 만약 이를 어길 때는 “갑”은 “을”에게 이 사실을 통보하고 출하 평균중량을 적용하여 발생수수

만큼 공제할 수 있다. 또한 약계 또는 병계를 상차하여 도계 이전에 발생한 사계에 대해서는 사육비를 지급하지 아니 한다.

④ “을”의 사육 불량으로 이상이 있는 계군을 출하시켜 도계 후 계육에 흉부 수종이 있거나 심한 도체손상 등으로 상품가치가 없어 판매가 불가능한 경우에는 “갑”은 “을”에게 이 사실을 통보하고, 발생된 수수에 대해서는 출하시의 평균체중을 곱하여 발생된 수수 및 중량만큼 사육비에서 공제할 수 있다.

제 12 조(출하중량 계근 및 출하수수) ① 출하시 계근은 “갑”의 계근시설을 이용함을 원칙으로 하되, “을”의 요구에 의하여 농장 인근에 있는 공인계량시설을 이용할 수 있으며 이 경우 계근 비용은 “을”이 부담한다.

② “을”의 요구에 의하여 공인계량시설을 이용할 경우에는 “갑”의 계근시설에서도 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 도계작업시 검수된 수수를 기준으로 하되 농장에서 상차시 확인된 수수 와 비교하여 큰 차이가 발생할 경우에는 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 조정한다.

제 13 조(기준 육성율) ① 육성율은 출하수수 ÷ 입추수수(덤 3%를 제외한 수수) × 100 으로 계산하며, 기준 육성율은 95%로 한다.

② 육성율이 95% 미만일 경우 “갑”은 “을”에게 붙임의 기준에 따라 육성율에 대한 성과급을 적용하여 사육비 지급시 정산한다.

③ 육성율에 대한 성과급 계산시 병아리 수당 기준가격은 붙임에서 정한 금액으로 하며 병아리 구매가격 변동시 “갑”은 기준가격을 조정할 수 있다. 이 경우 “갑”은 반드시 “을”에게 그 사유를 통보한 후 시행한다.

제 14 조(기준사료요구율) ① 사료요구율은 생체중 1kg 증체에 소요되는 사료섭취량 비율로 계산하며, 소수점이하 3자리까지 계산한다.

② 기준 사료요구율의 산정과 사료요구율에 대한 성과급은 붙임의 기준에 따라 계산하여 사육비 지급시 정산한다.

③ 사료요구율에 대한 성과급 계산시 기준 사료가격은 붙임에서 정한 금액으로 하며 원료사료 가격변동이 있을 경우 “갑”은 기준 사료가격을 조정할 수 있다. 이 경우 “갑”은 반드시 그 사유를 “을”에게 통보한 후 시행한다.

제 15 조(사육비 지급) ①“갑”은 최종 출하일로부터 7일(영업일)이내에 사육비를 정산하여 “을”의 계좌로 입금한다.

② “을”은 “갑”이 별도로 제공하는 사양기록일지 등을 작성하여 출하 후 5일 이내에 반드시 “갑”에게 제출하여야 하며, 작성을 성실하게 하지 않았거나 제출하지 아니 하였을 경우에는 작성 제출시까지 사육비 정산 및 지급을 보류할 수 있다.

③ 6조4항의 피해로 인해 사계로 인정받은 계군에 대하여 “갑”은 “을”의 1년간 평균성적을 기준으로 사육수수료를 “을”에게 지급한다.

제 16 조(원자재의 임의 처분금지) ① “갑”이 “을”에게 공급한 사료, 병아리 등 생산자재와 이를 사용하여 “을”이 사육한 육계는 “갑”의 재산이므로 “을”은 이를 타 목적으로 사용하거나 판매할 수 없다.

② “을”이 제 1항을 위반하였을 경우 “을”은 민사 및 형사상의 책임을 지며, 이와 관련한 “갑”의 영업손실에 대해여 “을”은 사고발생 확인일 육계가격(대한양계협회 자료 시세적용)의 2배를 “갑”에게 배상하여야 한다.

제 17 조(기한이익 상실) ① 다음 각 호에 해당하는 사유가 발생할 경우 “갑”은 “을”의 동의 없이 “을”의 농장에 들어가서 계사시설물을 이용할 수 있는 권리와 출하작업을 할 수 있는 권리를 가지며 “을”은

"갑"의 권리행사에 이의를 제기할 수 없다.

1. "을"이 본 계약서상의 각 조항을 고의로 위반하였을 경우
2. "을"이 압류, 가압류, 가처분, 경매, 강제집행, 체납처분 등의 처분을 받았을 경우

② 이때 "을"은 기한이익을 상실하게되고 "갑"에 대한 채무잔액을 일시에 현금으로 상환하여야 한다.

제 18 조(계약 위반에 대한 조치) ① "을"이 "갑"과 사전 협의 없이 타 병아리를 임의로 입추 하였거나 "갑"의 병아리 입추를 거부하는 경우에 이 계약은 자동 해지되고, "을"은 1회전 입추계약수수에 해당하는 병아리 대금의 1.5배를 "갑"에게 배상하여야 한다. 이때 병아리 가격은 붙임에서 정한 병아리가격을 기준으로 한다.

② "갑"은 "을"과 사전협의 없이 병아리 공급을 거부할 경우 "갑"은 '을 "에게 1회전 평균사육수수료를 지급해야 한다.

제 19 조(담보) ①"갑"과 "을"은 계약에 상응하는 부분에 대하여 각각 담보를 제공하여야 한다. 담보물이 부족할 경우에는 연대보증인 입보나 은행의 지급보증, 보증보험사의 보증, 또는 농림수산보증, 신용보증사의 보증 등으로 대신할 수 있으며 연대보증인의 자격은 "갑"이 정한 기준에 따른다.

② 만일 "갑"이 부도 등의 이유로 사료공급 등이 중단되어 "을"에게 사육수수료를 지급하기 어렵다고 판단될 경우 "을"은 사육중인 닭에 대하여 사육수수료에 상응하는 만큼 본 모든 규정에도 불구하고 임의로 출하할 수 있는 권한을 갖는다.

③ "을" 또는 연대보증인의 신용악화, 담보가치 감소 등의 사유로 채권보전상 필요하다고 인정될 경우에 "을"은 "갑"의 청구에 의하여 즉시 "갑"이 인정하는 담보를 제공하거나 연대보증인을 추가 또는 교체하는 등 필요한 조치를 하여야 한다.

제 20 조(비용의 부담) 다음 각 호의 비용은 “을”의 부담으로 한다.

1. “을”과 “을”의 연대보증인 또는 물상보증인에 대한 “갑”의 채권, 담보권 등의 권리 행사 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

제 21 조(계약의 해지) ① 다음 각 호에 해당하는 경우 “갑”은 “을”에 대하여 최고의 절차 없이 이 계약을 해지할 수 있으며, 동시에 채무변제를 위한 법적 조치를 할 수 있다.

1. “을”의 사양관리 부실 또는 태만으로 인하여 2회 이상 연속하여 사육성적이 극히 불량한 경우
2. “을”이 이 계약서 이행 사항을 위반하였을 경우

② “갑”과 “을”은 상호 합의하에 이 계약을 해지할 수 있으며, “을”의 원인에 의하여 해지된 경우에는 목우촌 계열농가로서 향후 재계약은 불가능하다.

③ “을‘은 ”갑“이 공급하는 병아리 및 배합사료의 불량으로 인하여 계약 이행이 어려울 경우 ”을“은 ”갑“에게 해약을 통보할 수 있다.

제 22 조(관할법원) “갑”과 “을” 사이에 발생하는 소송사건의 관할법원은 “갑”의 주소지 관할법원으로 한다.

제 23 조(조문의 해석) 이 계약에 명시되지 않은 사항이나 문구의 해석이 모호한 경우에 대해서는 “갑”과 “을”이 상호 합의하여 처리하되 관계법령 및 상관례에 준한다.

제 24 조(분쟁조정위원회) 육계사육과 관련하여 분쟁이 발생될 경우 “갑”과

“을‘은 분쟁조정위원회 결과에 따른다.

제 25 조(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 :
주민번호 :
성 명 : (인감)

아래 본인은 이 계약의 내용을 숙지하였으며 이 계약에 의하여 “을”에게 공급된 “갑”의 재산을 “을”이 임의로 처분하거나, 정산 미수금이 발생되었을 경우 등에 따른 “갑”의 손해 발생액 전액에 대하여 “을”과 연대하여 배상할 것을 보증합니다.

연대보증인 주 소 :
주민번호 :
성 명 : (인감)

“을” 및 연대보증인 자필확인자 직책 : 성명 : (인)

부록 III-2. ○○한우(한우거세우)수매・정산 약정서

○○한우영농조합법인은 조합원과 ○○한우의 수매 및 정산을 위해 ○○한우 공급자인 조합원을 "甲"으로 하고 수매자인 ○○한우영농조합법인을 "乙"로 하여 아래와 같이 상호 약정한다

제 1 조 (목　적) 본 약정은 고품질・안전성・균일성・규격화된 한우거세우를 생산하는 甲의 우육을 乙이 적시에 수매・판매하여 상호 사업발전과 공동이익을 추구함에 있다.

제 2 조 (○○한우의 정의) ○○한우라 함은 한우 숫송아지를 거세하여 乙이 제공하는 시스템에 의하여 사육된 거세한우로 제3조의 수매규격조건에 적합한 고급육을 말한다.

제 3 조 (수매규격) 甲이 공급하는 ○○한우에 대한 乙의 수매규격은 다음과 같으며 아래 3개 조건을 충족시켜야 한다.

1. 밑소의 규격 : 100 ~ 120kg의 한우 숫송아지
2. 출하우의 규격 : 생체중 최저 620kg이상 또는 생후 25개월(구입 22개월)이상 된 정상적인 거세한우
3. 안전성 규격 : ① 출하 1개월전이내에 질병치료를 위한 투약 금지
   ② 출하우규격에 적합한 소가 환축상태인 경우 최종 투약후 1개월 이내 출하 금지

제 4 조 (수　송)

1. ○○한우는 甲의 책임하에 乙이 지정한 도축장까지 수송한다.
2. 도착일자 및 시간은 쌍방합의에 의한다.
3. 2항의 도착시간은 차량고장, 교통사고 등 불가항력인 사유로 인해 변경이 필요시에는 즉시 乙에게 통보하여 재 조정한다.

제 5 조 (수매대금 가격) 수매대금가격은 지육대금 + 부산물대금 + 1등급 포상금(1등급 판정우만 적용)을 합산한 가격으로 하되 각 항목의 가격산정 방법은 아래와 같다.

1. 지육대금 : ① 등급판정후 등급별 지육가격을 적용하되 그 대금은 출하당일 포함한 주간의 1주전 일별·등급별 축공 최고경매가격의 평균가를 적용하되 축공최고지육가격 적용은 1,2등급소에만 적용한다.
   ② 3등급 우는 축공경매최저가격을 적용한다.
2. 부산물대금 : 비수기와 성수기별로 구분 적용한다.
   (5월～8월) 245,000원/두
   (기타 月)244,000원/두
3. 1등급 포상금 : A-1·B-1등급만 적용하며 그 금액은 두당 A-1 등급 200,000원 B-1등급 100,000원으로 한다.

제 6 조 (지육중량 및 지육등급판정)

1. 甲이 출하한 ○○한우는 乙이 지정한 도축장에서 도축한 후 도살해체된 지육에 대하여 축산법에 43조 및 동법시행규칙 제 38 조에 의한 등급판정을 실시한다.
2. 지육중량은 도살해체후 등급판정시 냉도체 중량으로 한다.
3. 乙이 제 2 항 및 등급판정세부자료를 제 7 조 대금 정산시 乙에게 통보한다.

제 7 조 (대금정산 및 비용부담)

1. 정산대금가격 : 제 5 조의 수매대금가격에 의해 계산하되 최종정산대금은 수매대금가격에서 출하우 수수료 3%를 공제한 대금으로 한다.
2. 생체수송 및 도축 제비용은 乙이 부담한다.
3. 대금정산방법 : 정산대금액은 등급판정후 10일이내에 甲의 예금구좌로 최종정산대금의 97%를 온라인으로 송금한다.

제 8 조 (규격이외 소에 대한 제재) 乙이 제 3 조에 의한 수매규격이외의 ○○한우 및 아래의 부정행위 발견시 이후 2개월이내에는 수매중지의 제재를 가할 수 있다.

※ 부정행위 : ① 지육에서 과다하게 수분이 배출될 경우
② 비조합원의 소를 회원 명의로 출하한 경우

제 9 조 (출하 및 수매 일정통보)

1. 甲은 익월 출하가능한 두수를 당월 20일까지 乙에게 FAX로 통보하며 乙이 익월 5일전까지 일자별 출하수급 일정을 甲에게 유선·서면 통보한다.
2. 출하수급 통보를 받은 甲은 제 4 조(수송)에 의해 지정 도축장에 규정된 시간에 도착시킨다.

제 10 조 (출하우에 대한 의무사항 및 제재)

1. 의무 : ① 甲은 출하당일 1~2일전 반드시 체중측정을 하며 출하우는 출하개체표시(좌측엉덩이→백색스프레이, 우측엉덩이→지역명 색인)를 반드시 한다.
② 甲은 출하전 3일이내 주민등록등본 2통 및 도장을 乙에게

제출한다.

2. 제재 : 甲이 1의 사항을 위반시 발생할 수 있는 타소와의 혼합·교체 문제는 乙은 책임이 없으며 발생한 비용 부담은 甲이 부담하며, 향후 1개월이내에는 출하 할 수 없다.

제 11 조 (계약기간) 계약기간은 수매사업개시월부터 1년으로 하되 상호간 별도의 불성실행위나 계약위반사항이 없을 때에는 자동으로 1년 단위로 연장한다

제 12 조 (계약 해지) 다음의 경우 계약기간 중이라도 쌍방의 계약은 자동 해지된다.

1. 조합원 자격상실(제명, 탈퇴)
2. 고의 또는 중대한 과실로 조합법인에 상당한 손해를 입힌 경우
3. 조합을 빙자하여 부당이익을 취한 경우
4. 조합 및 회원의 명예를 실추시킨 경우

제 13 조(발효시기) 발효시기는 수매사업개시일부터 본 약정서에 쌍방 서명 이후 적용된다.

199 년 월 일

甲(조합원) 성 명 :

주민등록번호 :

주 소 :

乙(○○한우 영농조합법인)

대 표 :

사업자등록번호 :
주　　소 :

부록 III-3. ○○한우(去勢韓牛) 공급 계약서

공급자는 ○○한우 영농조합 법인을 “甲”으로 하고 공급받는자 백화점을 “乙”로 하여 ○○고급육 공급을 아래와 같이 체결한다.

- 아　　래 -

제 1 조 (적용범위) 본 계약서 적용범위는 “甲”과 “乙”의 한우 고급육 공급에 따른 업무 전반에 적용된다.

제 2 조 (계약의 이행) “甲”과 “乙”은 상호신뢰하여 본 계약의 성실한 이행을 위해 쌍방 노력한다.

제 3 조 (용어의 정의) ○○한우라함은 “甲”의 조합원이 기준에 정하는 사양관리 방법에 의하여 사육된 거세한우로서 제5조의 규격조건에 적합된 고급육을 말한다.

제 4 조 (공　급)

① “乙”은 “甲”에게 익월 수요물량 및 일정을 당월 25일 까지 “甲”에게 서면(FAX)으로 통지하기로 한다.

② “甲”은 고급육이 손상되지 않도록 공급에 만전을 기하여야 한다.

제 5 조 (공 급 규 격) “甲”이 공급하는 한우 고급육의 공급가격은 출하생체 중량 600kg이상, 또는 생후 26개월령이상 건강한 정상적인 거세한우로서 ○○한우 영농조합 사양관리 기준에 의하여 사육된 거세한우 이며, 육질등급판정 1등급 이상 지육에 한한다.

제 6 조 (지육수송) 지육운반은 “乙”의 책임하에 백화점까지 수송한다.

제 7 조 (공급계약기준) 공급 계약 가격은 출하전주 1주일 기간내 특 A1과 특 B1(근내지방 NO.6, NO,7)은 축공한우(전체) 일별 경매 최고가의 주간 평균가 + 품질장려금(₩ 150,000)이며 A1과 B1 중 근내 지방 NO.5는 축공한우(전체) 일별 최고가의 주간 평균가 + 품질장려금(₩100,000)이며 A1과 B1중 근내지방 NO.4 는 축공한우(거세) 일별 B1평균가의 주간 평균가 이며, C1은 축공한우(거세) 일별 C1평균가의 주간 평균가로 한다.

제 8 조 (계근 및 지육등급판정)

① “甲”이 출하한 고급육은 “乙”이 지정된 도축장에서 도축하며, 해체후 지육 냉도체 중량을 계근한다.

② 도축 해체된 지육에 대하여 축산법에 의한 등급 판정을 실시한다.

제 9 조 (대 금 정 산)

① 지육대금 정산은 제7조의 공급계약 가격에 준한다.

② 도축장에서 백화점까지 지육 운반비용은 “乙”이 부담한다.

③ 대금 정산은 지육납품 후 3일 이내에 정산대금 전액을 ○○한우 영농조합법인 예금 구좌로 온라인 송금한다.

제 10 조 (등급저하 상품에 대한 책임) “甲”은 제 5조의 공급규격을 위반한 고급육에 대하여는 “乙”의 결정에 따라 구매를 중지 할 수 있다.

① 기준치 이상의 수분 함량

② 공급규격 이외의 한우

제 11 조 (계 약 기 간)

① 계약기간은 199 년 월 일부터 199 년 월 일까지로 하며 상호간에 별도의 불성실 행위나 계약위반사항이 없고 계약만료 1개월전까지 사전 통지가 없을시에는 1년 단위로 연장한 것으로 본다.

제 12 조 (계약해제) “甲”과 “乙”은 하기 각 조항의 사유가 발생시는 내용증명에 의하여 10일 전에 최고하고 계약을 해약할 수 있다.

① “甲”또는 “乙”이 계약을 명백히 위반하였을 때

② “甲”또는 “乙”이 본 계약을 이행하지 어렵다고 인정할 때

199 년 월 일

상 호 : ○○한우 영농조합 법인 상 호 :

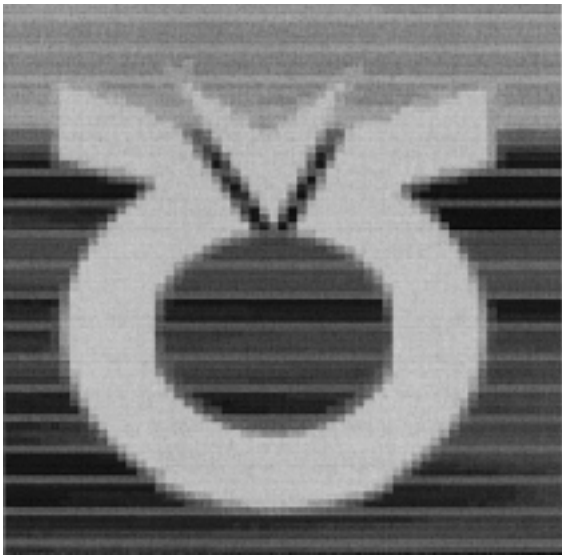
주 소 : 주 소 :

대 표 : 대 표 :

부록 III-4. 배추 납품 계약서

1999년

납 품 계 약 서



매수인 주소 : 도 시(군) 읍(면) 리 번지
성명 : (인)

매도인 주소 : 전라남도 해남군 문내면 동외리 884-7번지
성명 : 문내농업협동조합
조 합 장 김 진 방(인)

사업자등록번호 : 415 - 82 - 00149
☎ (0634)532 - 1531 ~ 4 FAX (0634) 532 - 4150

아래 목적물에 대하여 납품계약을 체결함에 있어 목적물의 매수인( ) (이하 “갑”이라 함)과 납품자인 “문내농업협동조합”(이하 “을”이라함)간에 다음의 계약을 체결한다.

(납품계약 목적물의 표시)

품 명	구 분	규 격	수 량	단 가	계약금액	계약조건	비 고
겨울배추							

다 음

제1조(총칙) 본 계약은 농산물 매매의 모든 조건을 본 계약서상에서 정하는 바에 따라 신의와 성실에 입각하여 이를 이행하여야 한다.

제2조(계약보증금) ″갑″은 본 계약 체결과 동시에 계약보증금( )원을 ″을″에게 지급한다.

제3조(대금지급)

1) ″갑″의 대금정산은 매10일까지 정산키로 한다.
2) 제2조의 계약보증금은 마지막 대금 정산시 사용한다.

3) 대금 정산기일이 경과하여도 대금정산이 이루어지지 않을 경우 “갑”은 “을”의 내부금리를 적용하여 정산기일 다음날부터 정산일까지 이자를 부담한다.

제4조(납품)

1) “갑”은 계약과 동시에 월별 물량수급계획서를 “을”에게 제출한다.
2) “을”은 제1항의 계획서에 의하여 계약물량을 납품하고 수송을 위한 상차 및 작업은 “을”의 책임으로 한다.
3) 자체수송은 “을”의 책임하에 ”갑“의 문전 도착도로 한다. 단, ”갑“과 ”을“의 합의에 의하여 이를 달리할 수 있다.

제5조(검수)

1) “을”이 “갑”에게 출하하는 검수규격은 별지와 같다.
2) 납품물량의 검수는 차량계근대를 이용하되 계근표를 “갑”과 “을” 상호간에 교환하고 감량은 인정하지 않는다.

제6조(계약의 해지)

1) 다음 각 호에 해당하는 경우에는 본 계약의 전부 또는 일부를 해지할 수 있다.
   (1) 계약서상의 납품기한내에 “을”이 계약된 규격과 품질을 갖춘 물품의 납품을 거부하거나 완료하지 못한 때
   (2) “갑”이 수급계획서에 의거 계약된 물량을 사전 이유 없이 인수를 거부하거나 장기간 연기할 때(10일 이상)
2) 제1항에 의거 계약을 해지할 경우에는 그 사실을 상대방에게 즉시 서면으로 통지한다.

제7조(위약금등)

1) 제6조 제1항에 의하여 계약이 해지되었을 경우에는 아래와 같이 위약금을 배상키로 한다.
   (1) 제6조 제1항 제1호에 의하여 계약해지시에는 “을”이 “갑”에게 계약보증금 잔액 대한 금액의 2배의 위약금을 배상한다.
   (2) 제6조 제1항 제2호에 의하여 계약해지시에는 “갑”이 “을”에게 계약보증금 잔액을 포기하고 계약보증금에 대한 금액의 2배의 위약금을 배상한다.

제8조(위약금의 면제)

1) “을”이 통상적인 관리의무를 이행하였음에도 불구하고 천재지변 또는 불가항력적인 요인에 의하여 납품이행을 못하였을 경우에는 위약금을 면제할 수 있다(단, 가격폭등시 제외).
2) “을”은 제1항의 위약금 면제를 위하여 객관적으로 입증할 수 있는 자료를 제출할 의무를 진다.

제9조(하자보증)

1) “갑”과 “을”은 본 계약의 성실한 이행과 계약사항을 준수하기 위하여 다음 각 호의 조치를 취한다.
   “을”은 “갑”에게 계약 즉시 계약이행 보증보험증권을 발급하여 교부한다.
   “갑”은 “을”에게 계약 즉시 외상대금지급보증보험증권을 발급하여 교부한다.

제10조(계약의 유효기간) 본 계약의 유효기간은 계약보증금 지급일로부터 “을”이 “갑”에게 계약목적물을 전량 납품하고 대금정산이 완료된 일자까지 한다.

제11조(분쟁) 본 계약서상 명문으로 규정한 것을 제외하고는 계약에서 발생하는 문제에 관한 분쟁을 “갑”과 “을”의 합의에 의하여 해결하되, 합의된 성립되지 못한 경우에는 공공기관 또는 제3자에 의뢰하여 분쟁의 조정을 받을 수 있다.

제12조(소송의 관할법원) 본 계약에 관한 소송은 “을”의 주소지를 관할하는 법원으로 한다.

이상의 각 조항에 의해 본 계약이 체결되었음을 증명하기 위해 계약서 2부를 작성하고 “갑”과 “을” 쌍방의 서명날인 후 각각 1부씩 보관한다.

199 년 월 일

매수인(갑)의 주소 : 도 시(군) 읍(면) 리 번지
성명 : (인)

매도인(을) 주소 : 전라남도 해남군 문내면 동외리 884-7번지
성명 : 문내농업협동조합 조 합 장 김 진 방(인)

첨부 No 4. 배 추 검 수 규 격

1. 검수규격

가. 크기 및 품위

구 분	등 급	1포기 무게	크기의 고르기
배 추	상 품	2.0kg이상	±20%

나. 기타조건

○ 동일 품종으로 품질고유의 형상과 색깔을 갖춘 것
○ 부패 또는 변질되지 아니한 것

2. 정 의

가. 크기 : 1포기의 평균 무게를 말함

나. 크기의 고르기 : $\frac{\text{최대포기(최소포기)무게 - 평균무게}}{\text{평균무게}} \times 100$

다. 결점포기 혼입율 : 전량에 대한 결점포기의 갯점포기의 개수 비율을 말하며, 1포기마다 다음 표에 의해 결정한다. 다만, 1포기에 여러 가지 결점이 있는 것은 가장 중한 결점을 따른다.

구 분	중 결 점 포 기	경 결 점 포 기
병 충 해	속잎에 증상이 뚜렷하거나 진행성인 것	진행성이 아닌 것으로 심하지 않은 것
상 해	찰상이 속잎에 심하게 미친 것	중결점포기 기준보다 심하지 아니한 것
기 타	추대된 것, 시든 것, 충해를 입은 것	중결점포기 기준보다 오염이 심하지 아니한 것

부록 III-5. 농산물 매매 계약서

매매농산물품명
농산물 소재지
매 매 수 량 면적 평 (필지)(포기)
매 매 대 금 일금 원정

위 농산물 매매에 대하여 매입자(산지수집상)은 “갑”이라 하고 매도자(재배농민)를 “을”이라 칭하여 아래와 같이 계약을 체결함

제1조 매매 농산물의 계약금으로 일금 원정을 “을”에게 지불하고 “을”은 이를 정히 영수함

제2조 “갑”은 “을”에게 중도금으로 일금 원정을 199 년 월 일까지 지불하기로 함

제3조 “갑”은 “을”에게 잔액 일금 원정을 199 년 월 일까지 완불하기로 함

제4조 “갑”은 매입한 농산물 전량을 “을”에게 보관하고 “을”은 보관 관리 책임을 199 년 월 일까지 진다.

제5조 최종 작업일은 199 년 월 일까지 하기로 한다.

제6조 매매 농산물의 실제면적과 계약면적이 상이할 시는 실제 면적대로 서로 합의하여 금액을 가감한다.

제7조 “을”은 하나의 조항이라도 위반시에는 “갑”이 지불한 계약금 또는 지불한 매매대금의 배액을 “갑”에게 배상하고 “갑”이 위약시는 계약금을 포기한다.

제8조 본 계약을 확실하게 하기 위하여 본 계약서 2통을 작성하여 서명 날인후 “갑”과 “을”이 각각 1부씩 보관한다.

199 년 월 일

매입자(갑) : 전남 해남군 문내면 동외리 번지
영농조합법인 해남대명유통
대표 박 기 훈 (인)
전화(0634)32-1326 FAX(0634)32-7975

매도자(을)의 주소 : 도 군 면 리 번지
성명 : (인)

보 증 인 : 도 군 면 리 번지
성명 : (인)

부록 III-6. 배추 계약재배 약정서

“계약재배 목적물의 표시”

품 목	면 적	단 가	포 기 당	비 고
	평	kg	원	

위의 물품에 계약재배를 체결함에 있어 인수인 영농조합법인 해남대명 유통 대표이사 박기훈을 “갑”이라 하고 재배농민 전남 군 면 리 번지를 “을”이라 하여 다음의 계약을 체결한다.

다 음

제 1 조(총칙) “갑”과 “을”은 본 계약서에서 정하는 바에 따라 신의와 성실의 원칙에 입각하여 이를 이행하여야 한다.

제 2 조(계약보증금) “갑”은 본 계약체결과 동시 또는 정식후 계약보증금 원을 “을”에게 지급한다.

제 3 조(대금정산) “갑”은 계약물량을 출하완료함과 동시에 출하량에 따라 계약보증금을 차감하고 7일 이내에 지급한다.

제 4 조(배추의 품위) “을”이 “갑”에게 출하하는 배추의 품위는 다음과 같이 정한다.

1. 배추는 3kg이상 완전 결구 되어야 한다.
2. 배추는 석회결핍현상, 깨씨무늬현상, 연부병충해가 없어야 한다.
3. 동상 찰상의 피해가 없어야 한다.
4. 1항의 경우 “갑”이 인정하는 경우에는 예외로 한다.

제 5 조(농산물 관리) “을”은 상기 계약 농산물을 “갑”이 지정하는 출하일까지 통상적인 관리 의무를 다하여야 한다.

제 6 조(출하방법) 계약 농산물의 작업은 “갑”의 계획에 의하며 “을”은 최대한 편의를 제공한다.

부록 III-7. 포전매매 표준 계약서

아래 목적물에 대해 포전매매 계약을 체결함에 있어 산지수집상인 매수인 (　　)(이하 “갑”이라 함)과 재배농민인 매도인(　　)(이하 “을”이라 함) 간에 다음의 계약을 체결한다(농안법 제43조).

“매매목적물의 표시”

소재지 :　　도　　군　　읍(면)　　리　　번지

품 목 (품 종)	매 매 대 상 물 건		비 고
	면 적	예 상 수 확 량	
	(　　㎡,　　평)	M/T	

다 음

제 1 조(신의성실) “갑”과 “을”은 이 계약상의 권리의 행사와 이행을 신의에 쫓아 성실히 하여야 한다.

제 2 조(매매대금) 매매대금은 금　　원으로 정한다.

제 3 조(계약보증금) “갑”은 이 계약의 보증금으로서 금 원을 “을”에게 지급한다.

제 4 조(대금지급)

① “갑”은 제3조의 계약보증금을 매매대금의 일부로 충당하고, 중도금 원은 년 일까지, 잔금 원은 년 월 일까지 “을”에게 지급한다.

② 출하시기가 임박한 경우 등으로서 “을”의 청구에 의해 “갑”이 인 정한 경우에는 대금을 일시불로 지불할 수 있다.

제 5 조(출하)

① 출하기간은 년 월 일부터 년 월 일까지로 한다.

② “갑”은 제1항의 출하기간내에 성실히 출하하여 “을”의 후작을 파종에 지장이 없도록 하여야 한다.

③ 가격의 급격한 하락등 특별한 사유발생으로 인하여 산지폐기 또는 출하중지의 조치가 필요한 경우에는 “갑”과 “을”이 협의하여 처리할 수 있다.

제 6 조(포전관리) 계약된 이 목적물을 제5조 제1항에 의한 출하기간까지의 포전관리는( )이 하고 여기에 소요되는 비용은 서로 협의하여 결정된다.

제 7 조(계약의 해지)

① 당사자의 어느 일방이 이 계약에 약정한 의무의 이행을 태만히 한 경우 상대방은 1주간의 유예기간을 정하여 최고를 하고, 이 최고를 받은 일방이 의무의 이행을 태만히 한 때에는 상대방은 계약을 해지 할 수 있다.

② 당사자가 계약을 해지 할 때에는 사전에 그 사실을 각각 상대방에

게 통지하여야 한다.

제 8 조(위약금)

① “을”의 계약불이행으로 인하여 “갑”이 계약해지를 하였을 경우에는 “을”은 계약보증금을 반환함과 동시에 위약금으로서 계약보증금과 동맥을 “갑”에게 지급하여야 한다.

② “갑”의 계약불이행으로 인하여 “을”이 계약해지를 하였을 경우에는 “을”은 계약보증금을 취득하고 이를 반환하지 아니한다.

제 9 조(중도금의 정산) 제4조 제1항에 의거 중도금을 지급한 경우로서 제7조에 의해 계약이 해지된 경우에 중도금 정산은 “갑”과 “을”이 상호 협의하여 결정한다.

제 10 조(분쟁) 이 계약서에 규정된 것을 제외하고는 계약에서 발생하는 분쟁은 “갑”과 “을”의 합의에 의하여 해결하되, 합의가 성립되지 못할 때에는 공공기관 또는 제3자에게 의뢰하여 분쟁의 조정을 받을 수 있다.

제 11 조(소송의 관할법원) 이 계약에 관한 소송은 “을”의 주소지를 관할하는 법원으로 한다.

제 12 조(특약사항) 이상 각 조항에 의하여 이 계약이 체결되었음을 증명하기 위하여 계약서 2부를 작성하고 “갑”과 “을” 쌍방은 기명날인 후 각각 1부씩 보관한다.

199 년 월 일

매입자(“갑”)의 주 소 :

성 명 : (인)

등록처 : 수집상 등록번호 :

매도자(“을”)의 주 소 :

성 명 : (인)

입 회 인 주 소 :

성 명 : (인)

C2001-29
농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안

등 록 제5-10호(1979. 5. 25)
인 쇄 2001. 12.
발 행 2001. 12.
발행인 강정일
발행처 한국농촌경제연구원
130-710 서울특별시 동대문구 회기동 4-102
전화 02-3299-4000 팩시밀리 02-965-6950 http://www.krei.re.kr/
인쇄처 경희정보인쇄(주) 02-2263-7534(代)

▪ 이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유롭게 인용할 수 있습니다.
무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.
▪ 이 연구는 본 연구원의 공식견해와 반드시 일치하는 것은 아닙니다.