

산지유통인의 법인화와 계약재배 참여방안 연구

전 창 곤 선임연구위원
최 병 옥 부 연구위원
김 동 훈 연구원

연구 담당

전창곤	선임연구위원	연구 총괄, 제1~5장 집필
최병옥	부연구위원	제3장, 제4장 집필
김동훈	연구원	제4장 집필, 자료 수집 및 조사 분석

머 리 말

농산물의 유통환경이 급격하게 변화함에도 불구하고 산지단계에서는 여전히 수집 및 출하기능을 담당하는 산지유통인의 역할이 매우 높은 비중을 차지하고 있다. 산지유통인은 개별 상인입장에서 산지유통에 참여하는 전문적인 산지수집상으로 주로 배추와 무 같은 노지채소의 포전거래에 참여하여 산지 생산량의 70~90%를 취급하고 있다.

산지유통인에 의한 포전거래는 농가입장에서 가격위험 회피수단, 미래가격 발견, 수급 및 생산조절, 농가소득 안정 및 노동력 부족 문제 해소 등의 경제적 기능이 있는 것으로 나타나고 있다. 그러나 포전거래는 계약의 불안정성, 농협 계약재배의 비활성화, 농가의 투기 조장과 정부정책의 신뢰도 저하, 산지유통인의 기능 한계 등의 역기능도 다양하게 나타나고 있다.

따라서 기존 개별상인 중심의 산지유통인을 조직화(법인화)하여 산지유통 활동과 거래행위에 대한 정보를 공개하고, 거래형태를 정형화된 계약재배 중심으로 전환시킴으로써 유통참여자와 정부정책 담당자의 합리적인 의사결정이 이루어지도록 할 필요가 있다. 이 연구는 포전거래에 참여하는 산지유통인과 농가에 대한 직접조사를 통해 산지유통인의 효율적인 법인화 방향과 계약재배 참여방안을 제시하였다.

이 연구 결과는 농산물 산지유통 분야의 정책수립에 효과적으로 활용될 수 있을 것이다. 끝으로 본 연구에 도움을 준 (사)전국농산물산지유통인중앙연합회와 현장에 대한 다양한 의견을 제시한 각 지역별 산지유통인 및 조사에 응해주신 농업인 여러분께 감사드린다.

2011. 4.

한국농촌경제연구원장 오 세 익

요 약

농산물 산지유통에서 영세농가를 대신하여 수집·출하기능을 수행하는 산지유통인은 생산자조직과 함께 산지유통의 핵심주체가 되고 있다. 산지유통인은 주로 노지채소의 포전거래에 참여하는데 이들의 엽근채류 등 주요 노지채소의 산지 취급물량이 70~90%에 육박하고 있다. 그러나 포전거래 물량 비중이 너무 높을 뿐만 아니라 거래에 따른 모든 통합 시장정보(거래량, 가격, 거래시기, 저장물량 등)가 공개되지 않기 때문에 유통과정에 참여하는 참여주체와 정부 정책 담당자들의 합리적인 의사결정에 큰 장애요인이 되고 있다.

이에 따라 본 연구에서는 현행 산지유통인의 포전거래에 대한 경제적 기능과 장단점 분석 및 포전거래의 계약쌍방인 농가와 산지유통인에 대한 설문조사를 통하여 산지유통인의 법인화·조직화 및 포전거래의 개선방안을 제시하고자 하였다.

산지유통인의 법적 지위는 「농안법」 제29조, 제44조 또는 제48조의 규정에 의하여 농수산물도매시장 개설자에게 등록하고, 산지에서 농수산물을 수집하여 농수산물도매시장, 농수산물공판장 또는 민영농수산물도매시장에 전문적으로 출하하여 영업하는 자를 말한다. 이에 따라 산지유통인이 도매시장 개설자에게 등록하지 않고 업무를 행할 경우에는 강력한 법적 제재를 받는다. 그리고 법률상 산지유통인의 기능은 산지에서 농산물을 수집하여 단순히 도매시장에 출하하는 출하기능을 가장 중요한 기능으로 규정할 수 있다. 산지의 수집방법은 포전거래, 정전매취거래 등 다양한 방법이 있으나, 80% 이상이 포전거래(발떼기거래)로 나타나고 있다.

현행 산지유통인의 영농활동상의 기능을 보면 선도농(개척농)과 주산지 형성 기능, 기업농 형태의 직접 영농활동과 산지의 대량수집 기능, 산지금융과 위험부담 및 농가소득 보전 기능, 농산물 물류체계 및 상품화 개선의 선도 기능 등 다양한 기능을 수행하여 왔다. 현재 산지유통인은 주로 포장이나 규격화가

용이하지 않은 배추나 무 등 산물형태의 노지채소류를 매입하여 대부분 도매 시장에 출하하는 관행적인 산지수집상의 역할을 수행하고 있다. 산지유통인의 산지유통 활동 유형은 포전거래, 영농겸영 형태, 수확기 순회 매취수집유형 등으로 다양하게 나타나고 있다.

산지유통인 관련 정부의 공식적인 통계가 작성·공표되지 않아 정확한 산지유통인의 수나 취급규모 등은 파악하기 어렵다. 그러나 (사)전국농산물산지유통인중앙연합회의 자체 조사 결과와 도매시장 등록 자료를 바탕으로 산지유통인의 수를 추정하면 1995년 중앙연합회 결성 시 1만 2,000명 이상으로 나타났다. 외환위기 사태 직후인 1998년에는 8,300여 명, 2000년에는 6,800여 명 수준으로 나타나 지속적인 감소 추세를 보이고 있다. 한편 2009년 도매시장 등록 산지유통인 수는 청과물의 경우 4,382명으로 나타나 지속적인 감소 추세라는 사실을 알 수 있다. 시장별 중복 등록자 비율이 10% 정도인 것을 고려하고, 실제로 도매시장에서 활동하는 산지유통인의 면담조사 결과를 감안한다면 현재 실질적인 역할을 수행하는 산지유통인 수는 전국에 5,000~5,500명 정도로 추정된다. 그러나 생산자 명의로 출하하지만 산지유통인의 역할을 일부 수행하는 인원을 포함하면 전국에 6,000명 내외가 존재하는 것으로 추정된다.

2009년 현재 산지단계에서 산지유통인의 청과물(엽근채류, 과채류, 조미채류, 과실류, 서류 등 22개 품목) 취급 비중은 약 32%로 나타나고 있으며, 이들 부류의 총생산액(농가 총수취액)은 약 11조 7,000억 원으로 나타나 산지유통인의 전체 청과물 취급규모는 3조 7,000억 원 이상으로 나타나고 있다. 특히 노지채소류의 경우는 전체 생산액의 70% 이상인 것으로 나타나고 있다.

포전거래의 경제적 기능을 보면 가격위험 회피수단, 미래가격 발견효과, 수급 및 생산조절, 수요자의 가격위험관리, 투기적 수익기회 제공, 산지유통 경로 역할, 산지유통체계의 효율화, 사회적 후생효과 증대, 가격불안정성 완화와 소득안정, 사금융제공과 유통성 및 신용도 제고, 농가 노동력부족 문제의 해소, 소농구조하에서의 선물거래의 대안 기능 등 다양하다. 그러나 법적·제도적으로 비체계화된 포전거래의 문제점으로 나타나고 있는 것은 비표준화·비정형화된 개별거래, 계약의 불안정성, 상인의 참여 목적과 시장왜곡, 농협 계약재배의

비활성화 요인 제공, 농가의 투기화 조장과 정부정책의 신뢰도 저하 등이라 할 수 있다. 이와 함께 산지유통인의 문제점으로는 미등록 산지유통인의 유통활동 활성화에 따른 시장왜곡, 산지유통인의 비조직화, 산지유통인의 능력 한계, 산지유통인의 법적 개념의 한계 등이 나타나고 있다.

산지 포전거래를 중심으로 포전거래 참여농가 및 산지유통인에 대한 조사·분석 결과를 바탕으로 산지유통인의 법인화방안을 도출하였다. 먼저, 법인화 형태를 살펴보면 기존 연합회와 관련기업 공동출자법인, 대규모 산지유통인 출자법인, 농협과 공동사업법인, 생산자와 산지유통인 공동출자 법인, 식품회사와 공동출자 법인 등 다양한 형태가 검토될 수 있다. 그리고 산지유통인의 법인화 추진방안으로는 기존 물류지원 대상을 개별상인에서 법인으로 전환하는 방법, 산지유통인 법인을 산지유통활성화사업과 수급안정사업 정책대상으로 포함하여 산지유통종합자금을 지원하는 방법, 산지유통인 법인에 대한 다양한 물류활동 지원, 법인의 자조금단체·품목대표조직화 및 품목전문조합으로의 육성 등 다양한 방법을 강구할 수 있다.

한편 현행 포전거래의 개선 방안으로는 포전거래가 산지출하의 핵심 유통경로로서 생산농가와 산지유통인에게 모두 중요한 기능을 가지고 있음에도 불구하고 불성실한 계약이행으로 인해 그 기능이 충분히 발휘되지 못하고 있기 때문에 법제화를 통해 크게 계약파기를 금지하거나 위약금 수준을 현실화하는 대신 계약금을 없애는 방법(선도거래형 포전거래)과 계약파기를 자유롭게 허용하는 대신에 적정수준의 법정계약금을 설정하는(옵션거래형 포전거래) 방법 등을 고려해 볼 수 있다. 포전거래의 개선을 위한 전제조건으로는 문서계약에 의한 계약의 표준화·정형화, 포전거래의 모든 정보 공개, 포전거래 분쟁처리시스템 구축, 포전거래 주체의 신용도 평가와 제공, 계약의 정형화 등이 충족되어야 할 것이다.

ABSTRACT

A Study on Ways to Incorporate Local Traders of Agricultural Produce and Promote Participation in Contract Cultivation

The purpose of this study is to find out economic functions of agricultural produce traders in production areas and analyze advantages and disadvantages of the forward contract commonly known as 'batteggi' for lump-sum buying and selling of agricultural produce on a future date. This study also suggests various ways of incorporating the traders into an organization and improving the trading method based on surveys of farmers and the traders.

Agricultural produce traders, along with producer organizations, are a key player in the supply of agricultural produce. They collect and ship agricultural produce on behalf of small farmers, handling as much as 70-90% of the total transaction volume of major field vegetables. According to a survey by the national association of agricultural produce traders and the data on the traders who are registered with retail markets, it is estimated that there are about 5,000 to 5,500 agricultural produce traders in the country, and the market value of fruit and vegetables they have traded in 2009 is estimated at more than 3.7 trillion won.

There are various economic functions of a forward contract. These include price hedging, future price setting, supply and production control, price risk management for consumers, provision of opportunities to gain speculative profits, playing the role of a supply channel, making the shipment system efficient, increase in social welfare, mitigation of price volatility, stabilization of income, provision of private finance, credit enhancement, elimination of labor shortage in farms, and playing the role of a future contract. But there are also problems with the forward contract. Since the forward contract is a non-standardized contract, it distorts the market and discourages Nonghyup's contract cultivation. Also, it encourages speculation by farmers and lowers the credibility of government policies.

Incorporation of local agricultural produce traders can take various forms, such as a corporation co-invested by the current trader association and related businesses, a corporation invested by large traders, a corporation co-founded with Nonghyup, a corporation jointly invested by producers and traders, and a corporation co-invested with a food company. There could be various ways of promoting the incorporation. These include switching the beneficiary of the current logistical support from individual traders to corporations, provision of the logistical support fund to local distribution corporations by making them eligible to receive financial support through the projects aimed at stimulating local logistics and stabilizing the supply of agricultural produce, provision of various types of logistical support to distribution corporations, and promotion of checkoff organizations and commodity-based associations.

Also, some improvements may be considered with respect to the forward contract. For example, breaching the contract may be banned by law and the downpayment may be eliminated by readjusting the penalty for breaching the contract to a realistic level. As for prerequisites to improving the forward contract, the following measures can be considered: standardization of the contract in a written format, disclosure of all information related to forward transactions, construction of a dispute settlement system for agricultural forward contracts, evaluation and provision of credit rating of contract parties, and standardization of the contract.

Researchers: Jeon Chang-Gon, Choi Byung-Ok, Kim Dong-Hoon
E-mail address: cgjeon@krei.re.kr

차 례

제1장 서론

1. 연구 필요성 및 배경	1
2. 연구 목적	4
3. 선행연구 및 본 연구의 차별성	5
4. 연구 방법	6
5. 기대효과	7

제2장 산지유통인의 성격 및 유통참여 현황

1. 산지유통인의 법적 성격 및 기능	8
2. 산지유통인 현황 및 거래 규모	14

제3장 계약생산과 포전거래

1. 계약생산 동기 및 계약 유형에 대한 이론적 근거	27
2. 산지유통인 포전거래의 논리	34
3. 포전거래의 문제점	48

제4장 산지유통인과 농가의 포전거래 실태 조사 분석

1. 산지유통인의 포전거래 실태	55
2. 농가의 포전거래 실태	77

제5장 산지유통인의 법인화와 계약재배 참여방안

1. 산지유통인의 법인화 방안	89
2. 포전거래제도의 개선 방안	102

x

부록 1. 포전거래 산지유통인 조사표	107
2. 포전거래 농가 조사표	113
참고 문헌	119

표 차 례

제1장

표 1- 1. 주요 노지채소의 유통단계별 참여주체 취급 비중	3
---	---

제2장

표 2- 1. 산지유통인의 겸업 유형	16
표 2- 2. 산지유통인의 중앙연합회 등록 인원 수 및 지역별 분포	18
표 2- 3. 주요 취급품목별 산지유통인 수 추정	19
표 2- 4. 도매시장 형태별 산지유통인 등록 현황	20
표 2- 5. 채소류의 생산농가 1차 판매처별 판매액과 취급 비중	22
표 2- 6. 주요 과실류 생산농가 1차 판매처별 판매액과 취급 비중	23
표 2- 7. 서류 생산농가 1차 판매처별 판매액과 취급 비중	23
표 2- 8. 공영도매시장 청과물의 출하선별 물량 및 점유율	24

제3장

표 3- 1. 배추 포전거래에 의한 리스크 헤징 효과	35
표 3- 2. 주요 청과물 생산농가의 1차 출하처별 분산물량 비중('07~'09 평균) ..	38
표 3- 3. 산지유통인의 청과물 구입처별 비중	39
표 3- 4. 현행 포전거래의 특성	44
표 3- 5. 현행 포전거래의 참여주체별 입장	47

제4장

표 4- 1. 포전거래 산지유통인 조사 내용	56
표 4- 2. 산지유통인 조사 개요	58
표 4- 3. 산지유통인의 농작업 수행 여부	59

표 4- 4.	산지유통인의 농작업반 운영 여부	60
표 4- 5.	산지유통인의 농작업반 인력 규모	60
표 4- 6.	산지유통인의 연간 포전거래 활용 금액 규모	61
표 4- 7.	배추 취급 산지유통인의 주요 재배작형	61
표 4- 8.	배추 취급 산지유통인의 계약면적 규모	62
표 4- 9.	배추 취급 산지유통인의 포전거래 농가 수 규모	62
표 4-10.	배추 취급 산지유통인의 계약 시기	63
표 4-11.	배추 취급 산지유통인의 농가 계약 시 선급금 범위	63
표 4-12.	배추 포전거래 증감 추세(산지유통인)	64
표 4-13.	배추 취급 산지유통인의 계약 후 포전관리 방법	64
표 4-14.	배추 취급 산지유통인의 포전거래 물량 출하처 비중	65
표 4-15.	배추 취급 산지유통인의 포전거래 실시 이유	65
표 4-16.	포전거래 계약 시 가격결정 기준	66
표 4-17.	산지유통인의 포전거래 계약방식	67
표 4-18.	표준문서계약 미실시 이유	67
표 4-19.	포전거래 계약 후 계약파기 여부	68
표 4-20.	산지유통인의 포전거래 계약파기 이유	68
표 4-21.	포전거래 계약 후 농가보상 경험 여부	68
표 4-22.	계약 후 환경변화에 따른 계약조건 변경	69
표 4-23.	계약파기 방지 방안	69
표 4-24.	포전거래의 법제화 필요성 여부(산지유통인)	70
표 4-25.	농가의 적극적인 계약이행 방안	70
표 4-26.	농가와 계약내용에 대한 공증효과 부여 여부	70
표 4-27.	산지유통인 법인화 찬성 여부	71
표 4-28.	산지유통인 법인화 형태	72
표 4-29.	산지유통인 조직화·법인화를 위한 지원조건	72
표 4-30.	산지유통인 법인화 반대 이유	73
표 4-31.	변수 설명	74

표 4-32.	변수들의 기초통계 분석	75
표 4-33.	산지유통인의 법인화 관련 로짓 분석 결과	76
표 4-34.	포전거래 농가 조사 내용	77
표 4-35.	농가 조사 개요	79
표 4-36.	산지유통인과의 포전거래 경험 여부	80
표 4-37.	산지유통인과의 포전거래 기간	80
표 4-38.	배추 포전거래 증감 추세(농가)	81
표 4-39.	포전거래 감소 이유	81
표 4-40.	배추 생산농가의 출하처 비중	81
표 4-41.	농가의 포전거래 선호 이유	82
표 4-42.	농가의 포전거래 시 가격결정 기준	83
표 4-43.	농가의 포전거래 계약방식	83
표 4-44.	농가의 표준계약서에 대한 인지도	84
표 4-45.	포전거래 계약 후 계약파기 경험 여부	84
표 4-46.	농가의 포전거래 계약파기 이유	84
표 4-47.	농가의 산지유통인에 대한 계약가격 감액 여부	85
표 4-48.	포전거래의 법제화 필요성 여부(농가)	86
표 4-49.	산지유통인의 적극적인 계약이행 방안	86
표 4-50.	산지유통인과의 계약내용에 대한 공증효과 부여 여부	86
표 4-51.	포전거래 제도화 시 거래물량 증감 여부	86
표 4-52.	농가의 포전거래 시 애로사항	87
표 4-53.	포전거래 개선방안	88

제5장

표 5- 1.	법인화 형태별 주요 내용	94
표 5- 2.	산지유통종합자금지원사업의 내용과 지원조건	99

그림 차례

제1장

그림 1-1. 노지채소의 일반적 유통경로	2
------------------------------	---

제3장

그림 3-1. 배추 포전거래에 의한 가격위험 회피 효과	35
그림 3-2. 포전거래의 효과	41

제5장

그림 5-1. 산지유통인 법인화와 제도권 편입의 기본방향	91
그림 5-2. 산지유통인 법인화 및 수직화계열 조직체계	92
그림 5-3. 산지유통인 법인의 물류센터 운영시스템	101

제 1 장

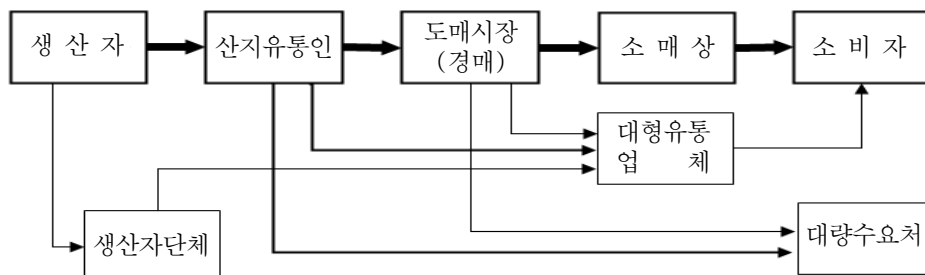
서 론

1. 연구 필요성 및 배경

- 농산물이 가지는 상품적 또는 유통상의 특성으로 인하여 전체 유통과정이 길고 복잡할 뿐만 아니라 유통과정에 참여하는 유통참여 구성원도 다양하여 유통경로 역시 매우 다양하고 복잡하게 분화되어 있음.
 - 그 결과 유통주체의 이윤과 물류비를 포함한 유통마진율이 공산품에 비해 상대적으로 매우 높고 농가수취율이 낮으며, 소비자 지불가격은 상대적으로 높아 종종 사회적인 문제가 되고 있음.
 - 동시에 농산물 수요의 비탄력적인 특성으로 인하여 약간의 수급불균형에도 큰 시장가격 변동을 초래하여 높은 유통마진율과 함께 사회·경제·정치적인 문제가 발생되어 일부 유통주체와 유통기구들이 사회적 비난의 대상이 되고 있음(예: 최근 배추가격 폭등 사례 등).
- 농산물의 이러한 수급 및 가격불안정성과 높은 유통마진율의 특성은 모든 품목의 농산물에서 동일하게 나타나는 것이 아니라 품목별 상품·유통상의 특성, 생산자 조직화 여부, 유통경로를 포함한 유통체계, 재배방법 및 산지 여건 등에서 매우 큰 차이가 나타나고 있음.

- 일반적으로 생산자 조직화가 잘 되어 있으며, 상품적 특성상 저장성이 강하고 표준규격화 여건이 양호한 품목이나, 시설재배를 통하여 생산과 출하가 주년화되고 재배와 작황이 기후조건에 큰 영향을 받지 않는 품목의 경우 수급과 가격변동으로부터 발생하는 사회·경제적 문제는 상대적으로 적음.
 - 그러나 품목이 국민식생활에서의 중요도가 크며, 재배방식이 노지재배 품목의 경우 기후조건에 의해 시장에서의 수급불균형과 가격불안정 현상이 자주 발생할 뿐만 아니라 그로 인해 물가안정이나 국민경제에 미치는 영향이 매우 크게 나타나고 있음.
- 노지재배 농산물, 특히 노지 채소류의 경우 재배작황이 기상조건에 크게 영향을 받기 때문에 정확한 수확량의 예측이 어려울 뿐만 아니라 수급 및 가격변동이 심하게 나타나는 것이 특징임.
- 노지재배 채소류는 수급 및 가격변동의 불안정성으로 인하여 전 유통과정에 참여하는 유통주체가 다양하여 유통경로가 복잡할 뿐만 아니라 불안정한 시장구조를 이용하여 수익을 취하려는 다양한 형태의 상인이 산지와 소비지에 참여하고 있음.
 - 특히 산지의 노동력 여건 등을 고려하여 도매시장에 등록된 상인인 ‘산지유통인’이 산지유통에 적극 참여함으로써 이들이 산지 생산자조직과 함께 산지유통의 핵심주체가 되고 있음.

그림 1-1. 노지채소의 일반적 유통경로



- 산지유통인들은 주로 노지채소의 포전거래¹에 참여하여 주요 노지채소의 산지 취급물량이 70~90%에 육박하고 있음.
- 산지유통인의 노지채소 포전거래는 비체계화된 선물거래의 초기 형태인 일종의 선도거래라고 할 수 있으며, 농가나 산지유통인 모두에게 거래를 선호하는 요인이 있어 많은 거래가 이루어지고 있음.
 - 그러나 포전거래 물량 비중이 전체의 70~80%로 너무 높을 뿐만 아니라 거래에 따른 모든 시장정보(거래량, 가격, 거래시기, 저장물량 등)를 개별 상인이 가지고 있어 80%의 시장정보가 은닉·비공개 상태로 되어 유통과정에 참여하는 참여주체와 정부 정책담당자들의 합리적인 의사결정에 큰 장애요인이 되기도 함.

표 1-1. 주요 노지채소의 유통단계별 참여주체 취급 비중

단위: %

품 목		산 지		소비지		최종 수요처	
		생산자 조직	산지 유통인	도매 시장	대형 유통업체	대량 수요처	소비자
배추	봄배추	2.0	98.0	59.0	19.0	47.0	53.0
	고랭지배추	28.0	72.0	70.0	18.0	35.0	65.0
	가을배추	16.0	74.0	73.0	22.0	37.0	63.0
무	봄무	2.0	94.0	73.0	16.0	38.0	62.0
	고랭지무	29.0	71.0	72.0	22.0	36.0	64.0
	가을무	7.0	81.0	74.0	27.0	36.0	64.0
당근		49.0	51.0	92.0	30.0	15.0	85.0
대파		20.0	74.0	94.0	11.0	10.0	90.0
양파		22.0	65.0	83.0	22.0	33.0	67.0
마늘(한지)		16.0	70.0	52.0	18.0	-	100.0

자료: 농수산물유통공사.

¹ ‘포전거래’는 ‘발매기거래’와 같은 의미를 지니고 있지만, 본 연구에서는 「농안법」 등에서 사용하고 있는 “포전거래” 용어를 사용함.

- 이와 함께 거래가 대부분 구두거래로 이루어지고 있어 거래의 비표준화와 문서화 미비로 거래결과에 대해 상호 충돌요인이 되기도 함.
 - 특히 노지채소의 심한 수급불균형으로 인한 극심한 가격변동(폭등과 폭락)에 대한 정부의 대응정책 결정과 물가안정 정책 등에 큰 장애요인으로 작용하기도 함.
- 생산자단체인 농협은 노지채소의 취급물량이 미미하여 농협주도의 현행 자조금단체·품목대표조직의 기능이 미흡해져 채소 수급안정사업의 효과성도 저하되고 있는 실정임.
- 그러나 실질적 산지유통 출하주체인 산지유통인은 전근대적 유통관행, 정부정책 대상에서의 소외 등으로 주로 개인적으로 활동하고 있어 이들의 모든 시장정보가 공개되지 못하고 있음.
- 이에 따라 현재 실질적인 노지채소 산지유통의 핵심주체인 산지유통인을 조직화(법인화)하여 그들의 산지유통 활동과 거래행위에 대한 정보를 공개하고, 거래형태를 관행적인 포전거래에서 표준계약에 의한 계약재배 중심으로 전환을 유도하여 노지채소의 수급 및 가격안정뿐만 아니라 유통과정에 참여하는 모든 유통 참여자와 정부정책 담당자의 합리적인 의사결정이 이루어지도록 할 필요가 있음.

2. 연구 목적

- 생산자단체인 농협의 노지채소 취급물량이 미미하여 농협 주도의 품목대표조직 기능이 미흡하고 채소수급안정사업 효과가 미미한 상태임. 실질적인 노지채소 산지유통의 핵심주체인 산지유통인의 거래형태를 현행 관행적인 포전거래에서 표준화된 계약재배로 전환하기 위하여 기존 개별 산지유통인

의 조직화(법인화)와 계약거래 참여 방안을 제시하는 데 본 연구의 목적이 있음.

- 구체적으로는 현행 산지유통인의 산지거래를 포함한 전반적인 시장행위 규명, 산지유통인의 조직화 형태, 산지유통인의 계약재배 확대 방안을 제시하는 것에 있음.

3. 선행연구 및 본 연구의 차별성

- 그동안 농산물 산지유통 관련 많은 연구에서 산지유통인의 포전거래를 포함한 시장행위나 산지 생산자의 계약거래와 관련된 연구는 일부 이루어졌으나, 산지유통인의 조직화(법인화 등)나 산지유통인의 공식적인 계약거래 참여 등에 대한 직접적인 연구는 없음.
 - 지금까지 이루어진 대부분의 산지유통 관련 연구는 유통시설의 설립과 운영, 산지 생산자 및 유통조직, 산지 공동유통 등과 관련된 연구임.
- 박동규 외(2001, KREI)는 「농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안」에서 채소수급안정사업 품목을 중심으로 주체별 계약거래의 동기와 유형을 파악하고, 품목별 농가의 계약실태와 문제점을 도출하여 효과적인 계약거래 방향을 제시하고 있으나, 산지유통인의 직접적인 조직화와 공식적인 계약거래 참여 방안은 다루지 못하고 있음.
- 전창곤 외(2009, KREI)는 「농산물 물류체계 진단과 효율화 방안」에서 산지유통인의 산지유통활동과 관련된 물류실태 및 관련 비용분석과 물류흐름별 물류체계와 비용을 분석하여 물류효율화 방안을 제시하고 있으나, 산지유통인의 상적기능인 산지 거래기능과 조직화 등에 대한 내용을 다루지 못하였음.

- 따라서 본 연구에서는 산지유통인과 농가의 포전거래 실태를 직접조사를 통해 파악하고 이를 바탕으로 산지유통인의 효율적인 법인화 방향과 계약 재배 참여 방안을 제시한다는 점에서 선행연구와 차별성이 있음.

4. 연구 방법

- 선행연구 분석
 - 산지유통인 거래 실태 관련 선행연구
 - 산지 계약거래 실태분석 관련 연구
- 통계자료 분석
 - 산지유통인 관련 통계자료 분석
- 현장조사 및 산지유통인 설문조사
 - 주요 품목별 포전거래의 사례분석
 - 산지유통인과 생산자에 대한 수요(니즈) 설문조사
 - 현지조사 및 농촌경제연구원 통신원조사 병행
- 정책 담당자 및 전문가 네트워크 활용
 - 농림수산식품부 정책 담당자 및 전문가 협의회

5. 기대효과

- 개별 산지유통인(상인)이 가지고 있던 노지채소 유통정보가 체계적으로 종합되어 공개됨으로써 생산자나 소비자 및 유통경로 구성원을 포함한 모든 유통 참여자와 정책 담당자의 의사결정에 효과적으로 활용할 수 있을 것으로 기대됨.
- 지금까지 산지유통인의 관행적인 포전거래가 공식적인 계약거래로 전환됨에 따라 산지유통의 공정거래 기반이 조성될 뿐만 아니라 민간조직에 의한 노지채소 유통의 선진화 및 자율수급체계 구축의 기반이 조성될 것으로 기대됨.

제2 장

산지유통인의 성격 및 유통참여 현황

1. 산지유통인의 법적 성격 및 기능

1.1. 산지유통인의 법적 성격

○ 산지유통인의 법적 지위

- 「농산물 가격안정에 관한 법률(이하 농안법)」 제2조 11항에 의해 정의되는 산지유통인의 법적 지위는 동법 제29조, 제44조 또는 제48조의 규정에 의하여 농수산물도매시장 개설자에게 등록하고, 산지에서 농수산물을 수집하여 농수산물도매시장, 농수산물공판장 또는 민영농수산물도매시장에 전문적으로 출하하는 영업을 하는 자임.

○ 산지유통인의 등록제

- 「농안법」 제29조에서는 농수산물을 수집하여 도매시장에 출하하고자 하는 자는 농림수산식품부령이 정하는 바에 따라 부류별로 도매시장 개설자에게 등록해야 됨.
- 산지유통인 등록제의 취지는 농수산물유통에 있어서 산지유통인의 역할을 인정하여 유통효율성 제고와 농수산물의 출하조절을 통한 수급 및 가

격안정을 도모하기 위한 것이 목적임. 동시에 산지유통인과 연계되어 있는 일부 중도매인의 불법수탁이나 수집행위를 근절하기 위함임.

- 개설자 등록의무의 예외로는 ①생산자단체가 구성원의 생산물을 출하하는 경우, ②도매시장법인이 법 제31조1항 단서 규정(수탁판매원칙의 예외규정)에 의해 매수한 농수산물을 상장하는 경우, ③중도매인이 법 제31조2항 단서 규정(법인이 상장하기에 적합하지 않은 농수산물의 중도매인 상장), ④시장도매인이 법 제37조의 규정(시장도매인의 영업)에 의해 매매하는 경우, ⑤기타 농림수산부령이 정하는 경우 등이 있음.
- 이에 따라 도매시장법인, 중도매인 및 이들의 주주 또는 임직원은 당해 도매시장에서 산지유통인의 업무를 할 수 없으며(제29조2항), 개설자는 산지유통인의 등록신청이 있을 때는 거부할 수 없으며(제29조3항), 산지유통인은 등록된 도매시장에서 농수산물의 출하업무 외 판매·매수 또는 중개업무를 할 수 없음(제29조4항). 또한 개설자는 산지유통인이 등록하지 않고 산지유통인 업무를 행하는 경우 도매시장 출입금지·제한조치를 취할 수 있으며(제29조5항), 국가나 지자체는 산지유통인의 공정거래 촉진을 위하여 필요한 지원을 할 수 있음.
- 「농안법」 제44조(공판장의 거래관계자)에 의하면 공판장에는 중도매인, 매매참가인, 산지유통인 및 경매사를 둘 수 있으며(제44조1항), 도매시장과 마찬가지로 농수산물을 수집하여 공판장에 출하하고자 하는 자는 개설자에게 산지유통인으로 등록해야 함.
- 「농안법」 제48조(민영도매시장의 운영 등)에 의하면 민영도매시장의 개설자는 중도매인, 매매참가인, 산지유통인, 경매사 또는 시장도매인을 둘 수 있도록 하고 있으며(제48조1항), 그리고 민영도매시장에 농수산물을 출하하고자 하는 자는 개설자에게 산지유통인으로 등록해야 함.

○ 법 시행규칙상의 산지유통인 등록과 등록예외

- 「농안법」 시행규칙(제24조)에 의해 산지유통인은 등록신청서를 도매시장 개설자에게 제출하고, 개설자는 특별한 이유가 없는 한 신청인에게

등록증을 교부해야 함.

- 시행규칙(제25조)에 의해 산지유통인의 등록 예외 사항으로는 ①종합유통센터나 수출업자 등이 잔품을 도매시장에 상장하는 경우, ②도매시장법인이 다른 도매시장법인 또는 시장도매인으로부터 매수하여 판매하는 경우(법제34조), ③시장도매인이 도매시장법인으로부터 매수하여 판매하는 경우(법제34조)가 있음.

○ 산지유통인에 대한 법적 제재

- 산지유통인이 개설자에게 등록하지 않고 업무를 행할 경우 3년 이하의 징역 또는 2,000만 원 이하의 벌금에 처함(제86조제4호).
- 산지유통인이 도매시장에서 농수산물 출하업무 외에 판매·매수 또는 중개 업무를 행할 경우 1년 이하의 징역 또는 1,000만 원의 이하의 벌금에 처함(제88조제6호).
- 도매시장법인, 중도매인 및 이들의 주주 또는 임직원이 당해 도매시장에서 산지유통인의 업무를 행하면 1년 이하 징역 또는 1,000만 원 이하의 벌금에 처함(제88조제5호).
- 개설자에게 등록하지 않고 산지유통인 업무를 행하면 개설자는 도매시장 출입금지·제한 등 필요한 조치를 취할 수 있음(제29조제5항).
- 산지유통인이 농수산물의 출하업무 외에 도매시장 내에서 판매·매수 또는 중개 업무를 한 경우에는 개설자가 등록을 취소할 수 있음.

1.2. 산지유통인의 기능

1.2.1. 「농안법」상의 기능

- 현행 「농안법(제27조, 제44조, 제48조)」상 개설자에게 등록하고 산지에서 농산물을 수집하여 도매시장(공영, 민영) 또는 공판장에 전문적으로 출하하

는 기능임.

- 현 농안법상의 산지유통인은 산지에서 농산물을 매취하여 단순히 도매 시장에 출하하는 출하기능이 가장 중요한 기능으로 규정할 수 있음.
- 단순 출하자 기능 외에 시장에서 가격결정권은 경매시장의 경우에는 없으며, 시장도매인제 시장의 경우 시장도매인과 정가·수의매매 시 가격교섭력을 발휘하기도 함.
- 산지유통인이 산지에서 도매시장에 출하할 경우 출하원가(수확작업비, 상하차비, 포장자재비, 수송비 등)와는 관계없이 경매에 의해서 가격이 결정되며, 경매가격 중 산지유통인에게 귀속되는 것은 경매가격에서 도매시장 제비용(상장수수료, 하차비, 수송비 등)을 공제한 금액이 됨.

○ 산지유통인의 출하기능 수행 조건

- 산지유통인이 산지에서 농산물 수집물량 형태는 크게 수확기 이전 농가와의 사전계약에 의한 포전거래를 통해 매취한 물량, 농가와의 포전거래 계약 없이 수확기 포전에서 즉석 매취물량, 산지유통인이 직접 재배한 물량 등이 대표적임.
- 이들 수집물량 중 가장 비중이 큰 것은 파종전후에 시작하여 수확기 이전에 이루어지는 농가와의 계약에 의한 포전거래 물량으로 전체 산지유통인 출하물량의 약 80% 이상을 차지하는 것으로 나타나고 있음. 다음으로 산지유통인이 직접 재배한 물량, 그리고 수확기 즉석 매취물량 순으로 나타나고 있음.

1.2.2. 산지유통인의 영농활동 영업상의 기능

○ 선도농(개척농)과 주산지 형성 기능

- 이 기능은 특정지역의 관행 영농활동을 탈피하여 그 지역의 기상조건과 시장전망 등을 고려하여 새로운 품목의 영농활동을 통하여 개척농과 주산지 형성을 선도하는 기능임.

- 예를 들면 1970년대 제주도의 경우 감귤이 상업농의 대표적 주산지 상품이었으나, 산지유통인 중심으로 감자, 양파, 배추 등의 새로운 종자를 도입하여 영농활동을 시장하면서 제주도가 이들 품목의 대표적인 주산지로 형성되는 데 크게 기여한 것으로 평가되고 있음. 또한 1980년대 본격적인 상업농 시대로 접어들면서 제주도 배추의 육지시장 출하 물류비가 너무 높아 전남 해남지역에 월동배추의 종자보급과 시범경작 및 재배권고 등으로 해남지역이 현재 월동배추 및 봄배추의 전국 최대의 주산지로 형성되는 데 기여한 것으로 평가되고 있음.
- 기업농 형태의 직접 영농활동과 산지의 대량수집 기능
 - 산지의 영세·개별·분산적인 소농구조하에서 생산농가의 직접출하나 산지유통인의 전국적인 순회수집 역시 유통과정 중 유통비용의 증가되어 소비자 지불가격에서 생산자수취가격의 비율인 유통마진율을 높이는 요인으로 작용하게 됨.
 - 이에 따라 상업농의 진전과 함께 산지유통인이 전국의 주산지를 순회하면서 계약을 통한 대규모 포전거래뿐만 아니라 산지의 농지를 대규모로 임차하여 직접 영농활동을 수행함으로써 산지출하의 규모화를 실현하는 기업농의 기능도 수행한다고 볼 수 있음.
 - 이와 같이 영농을 경영하는 산지유통인은 수집업무를 전업으로 하는 전문 산지유통인과는 달리 자신의 영세농 구조하에서 발생하는 영세출하 문제점을 극복하기 위하여 거주지 인근의 다른 농가의 경지를 임차하거나 또는 다른 농가의 상품을 포전거래 형태로 매취하여 출하물량을 규모화하는 것임.
- 산지금융과 위험부담 및 농가소득 보전 기능
 - 청과물의 산지거래 시 산지유통인의 금융기능은 농협 등 일반 금융기관의 담보위주의 금융과는 매우 다른 형태로 나타나고 있음. 산지유통인의 산지 금융기능은 계약을 통하여 작물을 담보로 적기에 농가에게 금융을

제공함으로써 농가의 유동성을 증가시켜 현금수요를 충족시키고 있음. 또한 농가는 시장변동에 대한 위험을 상인에게 전가시킴으로써 산지유통인은 농가를 대신하여 위험부담 기능을 가지게 되어 농가는 최소한의 소득을 보장받게 됨.

- 대체로 도매시장 가격이 하락하여 산지유통인이 계약해지의 상황이 발생하는 경우에도 계약금 수준이 계약 시까지의 최소한의 경영비를 보장 받을 수 있음.

○ 농산물 물류체계 및 상품화 개선의 선도 기능

- 2009년 전체 농산물의 유통마진(소비자지불가격－생산자수취가격)율은 44.1%이며, 이 중 물류비가 주류를 이루는 직접비 비중은 14.4%이며, 나머지는 간접비 16.6%, 이윤 13.1%로 나타남. 그러나 부류별 유통마진율은 엽근채류 72.1%, 과채류 40.0%, 조미채소류 57.1%, 과실류 52.9%, 식량작물류 26.1% 등으로 부류별로는 큰 차이가 나타나고 있음.
- 소비자의 농산물 구매패턴과 소비형태가 다양화되고, 이에 대응하는 물류수요가 증가하면서 전체 유통비용 중 물류비의 비중은 점차 증가추세임. 그리고 청과물의 전체 물류비에서 산지에서 발생하는 물류비(선별·포장·가공·하역·수송비)가 전체 유통비용에서 차지하는 비중이 약 70% 이상으로 대부분을 차지하고 있음.
- 이 같은 상태에서 영세한 개별농가 입장에서는 고효율·저비용 물류체계의 확립(하역기계화, 일관수송체계(ULS: Unit Load System) 출하 등)이 매우 어려운 실정임. 이에 따라 산지유통인중앙연합회는 정부의 물류체계 개선 정책 등에 호응하면서 엽근채류 포장출하 및 팔렛타이징화 등 많은 물류 부문에서 시범사업에 참여함으로써 선도 기능을 수행해 오고 있음.

2. 산지유통인 현황 및 거래 규모

2.1. 산지유통인 역할과 유형 및 규모

2.1.1. 산지유통인의 기능 및 역할 변천

- 산지유통인의 근대적 기원은 조선시대 객주제하에서 전국각지의 상품을 수집하여 객주에게 판매를 위탁하는 중간상인 또는 수집·반출상 기능을 수행하는 상인이라고 할 수 있음.
 - 이후 1980년대 중반 전국에 공영도매시장이 개장(1985년 가락시장 최초 개장)하기 전까지는 조선시대의 객주 역할을 수행한 대도시 유사도매시장의 위탁상에게 수집한 농산물의 판매를 위탁하는 상인으로 산지수집기능과 반출기능을 분리하거나 통합된 기능을 수행하기도 하였음.
 - 그러나 1970년대와 1980년대 초기까지 산지유통인의 산지수집방식은 현재의 포전거래(발떼기) 형식보다 산지에서 수확된 농산물을 농가로부터 매입하는 정전거래 형태가 대부분으로 나타나고 있음.
- 1980년대 중반 이후 공영도매시장이 본격적으로 네트워크를 형성하기 시작한 1990년대 중반까지는 공영도매시장과 유사도매시장이 경쟁적인 구조를 형성한 시기로 산지유통인의 산지거래 유형은 점차 농가와와의 구두계약에 의한 표준화·정형화되지 않은 포전거래 형태가 중심이었음.
 - 1990년대 공영도매시장의 건설이 확대되어 전국적인 네트워크가 형성되면서 1995년 7월부터 산지유통인의 도매시장 등록제가 시행되었으며, 도매시장을 경유하여 해당지자체에도 등록하였음. 이후 등록되지 않는 산지유통인은 도매시장에 출하할 수 없는 법적근거에 따라 단속의 대상이 되었음.
 - ‘산지유통인’이라는 용어는 1999년 12월 국회 「농안법」 개정안 통과로 ‘산지수집상’에서 명칭이 바뀜.

- 현재 산지유통인은 유통환경이 급변함에도 불구하고 대부분의 청과물 품목에서 산지 수집기능을 수행하고 있으나, 주로 포장이나 규격화가 용이하지 않은 배추나 무 등 산물형태의 노지채소류를 매입하여 대부분 도매시장에 출하하는 관행적인 산지수집상의 역할을 수행하고 있음.
 - 그러나 청과물의 유통경로가 다원화되고 산지의 출하선 선택폭이 확대되면서 일부 산지유통인들의 경우 산지에서 선별·포장·가공·저장 등의 다양한 물류기능을 수행하는 물류기능업자의 역할을 수행하는 비중이 점차 증가하는 추세임.

2.1.2. 산지유통인의 유형

- 포전거래 유형
 - 산지에서 농가가 농산물을 파종 전이나 또는 파종 직후부터 수확 전까지 계약을 통한 포전거래로 미리 매입하여 적정 시기에 도매시장 등에 출하하는 형태로 전업 산지유통인이라고 할 수 있음. 1997년 농협중앙회가 고랭지배추와 양파에 대해 조사한 산지유통인의 겸업 유형에 따르면, 전업 산지유통인은 고랭지배추의 경우 전체 산지유통인의 약 20% 이상을 차지하는 것으로 나타나고 있음.
- 영농겸영 형태
 - 산지에서 경지를 임차하거나 또는 자기의 경지에서 직접 농사를 지으면서 인근지역이나 전국 주산지 재배농가와의 포전거래를 통해 수집물량을 대규모화하여 도매시장 등에 출하하는 유형임. 이 유형의 비중은 고랭지배추의 경우 약 80% 수준에 육박하고 있으며, 겸업 유형별로는 직접 농사를 짓는 농업겸업형태가 43%로 가장 높으며, 다음으로 중도매업, 소매업, 운수업 등으로 나타나고 있음.

표 2-1. 산지유통인의 겸업 유형

단위: %

구 분	전업 산지유통인	겸업 또는 부업 산지유통인					계	
		농업 겸업	농업 외 겸업			소 계		
			중도 매업	소매업	창고업			운수업
고랭지배추	21.4	42.9	14.0	14.0	0.0	7.0	78.5	100.0
양파	0.0	82.4	0.0	0.0	17.6	6.0	100.0	100.0
계	9.7	64.5	6.5	6.5	9.7	6.5	87.1	100.0

자료: 농협중앙회 조사부, 「밭떼기거래 채소의 가격안정화 방안」, 1997.9.

- 수확시기에 주산지를 순회하면서 상대적으로 소량의 품목을 수집하여 도매 시장 등에 출하하는 유형
 - 산지유통인들은 산지에서 세 가지 유형으로 물량을 수집함과 동시에 즉시 도매시장이나 납품처로 출하하는 경우와 품목에 따라 산지 저온저장고 등에 저장하였다가 적정시기에 출하하는 형태가 있음.
- 수집과 동시에 즉시 도매시장 등에 출하하는 경우 대체로 저장성이 낮으며 유통 중 감모비율 등이 높은 배추나 무 등 노지채소류인 엽근채류가 대표적임. 또한 일정기간 저장이 이루어지는 경우는 상대적으로 저장성이 높은 과채류나 양념채소류가 대표적인 품목임.

2.1.3. 산지유통인 규모

- 산지유통인은 일부 법인도 있으나 대부분 개별 상인으로 유통활동을 하기 때문에 산지유통인의 유통활동 관련 정부의 공식적인 통계가 작성·공표되지 않아 정확한 산지유통인의 수나 품목별·지역별 유통인 현황은 파악하기 어려운 실정임.
 - 다만 1995년 산지유통인의 중앙조직인 (사)전국농산물산지유통인중앙연

합회가 결성되어 자체적으로 조사한 결과와 1995년 산지유통인 등록제로 인해 도매시장 및 지자체에 등록된 자료 등을 바탕으로 추정할 수밖에 없는 실정임.

○ 산지유통인 수 추정

- 1995년 산지유통인중앙연합회 결성 시 자체적으로 추정·집계하여 발표한 등록 산지유통인은 1만 2,000명 이상이며, 1996년 1만 4,000여 명으로 최고치를 나타내고 있음.
- 그 후 외환위기 사태 직후인 1998년에는 8,300여 명 정도로 감소하였으며, 2000년에는 6,800명 수준으로 산지유통인 수는 지속적으로 급격히 감소한 것으로 나타나고 있음.
- 그러나 이러한 감소추세는 산지유통인의 고령화 추세에 따라 그 수가 감소하는 측면도 있음. 하지만 1996년 등록된 산지유통인에 대한 면허세가 부과되면서 등록된 산지유통인은 인센티브는 없고 오히려 규제대상이 됨에 따라 많은 수의 산지유통인이 등록을 취소한 결과로 판단됨. 산지유통인으로 등록하지 않아도 얼마든지 도매시장에 산지 생산자로서 출하할 수 있기 때문에 특별히 면허세를 납부하면서까지 등록할 필요가 없었던 것으로 보임.
- (사)전국산지유통인중앙연합회가 추정한 산지유통인의 2000년 지역별 분포를 보면 서울·경기지역이 1,747명(35.7%)으로 가장 많으며, 다음으로 대구·경북(33.0%), 광주·전남(14.4%), 부산·경남(10.4%) 순으로 나타나고 있음. 이는 대도시 대규모 중앙도매시장에 등록된 산지유통인이 지방도매시장보다 상대적으로 많다는 사실을 나타내는 것임.

표 2-2. 산지유통인의 중앙연합회 등록 인원 수 및 지역별 분포

단위: 명

구 분	1995	1996	1998	2000
서울·경기	1,520	1,739	1,791	1,747
부산·경남	2,320	2,653	1,716	703
대구·경북	2,436	2,786	1,357	1,560
인천	174	199	428	266
광주·전남	2,581	2,952	1,513	975
대전·충남	1,048	1,199	592	537
강원	986	1,128	19	193
충북	783	896	484	227
전북	638	730	447	583
합 계	12,486	14,282	8,347	6,791

자료: 전국농산물산지유통인중앙연합회(내부자료), 2000.

- 산지유통인의 취급품목은 대부분의 노지채소류와 과실류에 걸쳐 있으며, 이중 가장 많은 수의 산지유통인이 참여하는 품목은 배추·무로 2000년 전체 산지유통인의 36.5%를 차지하고 있음. 다음으로 마늘·양파(16.7%)로 나타나고 있으며, 채소류와 과실류는 각각 87.4%와 12.6%로 대부분 채소류에 집중되어 있음.

표 2-3. 주요 취급품목별 산지유통인 수 추정

구 분	1996년		2000년	
	상인 수	비율(%)	상인 수	비율(%)
무, 배추	4,754	36.6	2,480	36.5
마늘, 양파	2,166	16.7	1,134	16.7
감자, 고구마	691	5.3	359	5.3
대파, 쪽파	490	3.8	258	3.8
양배추	222	1.7	115	1.7
당근	309	2.4	162	2.4
수박	885	6.8	461	6.8
기타채소	1,631	8.7	853	12.6
사과, 배	1,009	7.8	529	7.8
기타과일	836	3.1	440	6.5
계	12,933	100.0	6,791	100.0

자료: 전국농산물산지유통인중앙연합회(내부자료), 2000.

- 한편 도매시장 출하를 위해서 개설자와 도매시장에 등록된 산지유통인의 수를 보면 2000년 청과물의 경우 4,382명으로 나타나 (사)전국농산물산지유통인중앙연합회가 추정한 6,791명과는 큰 차이를 나타내고 있음.
- 이 같은 차이는 소비지 대형유통업체 및 생협 등의 산지조직과의 직거래 증가추세, 산지유통인의 고령화에 따른 자연감소와 신규 산지유통인의 신규진입 정체 등을 고려하면 도매시장 등록 산지유통인의 수가 지속적인 감소 추세라는 사실을 나타내고 있음.
- 또한 도매시장에 등록된 산지유통인은 시장별로 중복되는 경우가 있어 실질적으로 도매시장에 등록된 산지유통인 수는 이보다 적을 것으로 판단됨.
- 도매시장 등록 통계자료를 바탕으로 각 도매시장에 문의한 결과 시장별·품목별 중복 등록자 비율이 10% 정도인 것을 고려하고, 실제로 도매시장에서 활동하는 산지유통인의 면담조사 결과 현재 실질적인 역할을 수행하는 산지유통인 수는 전국에 5,000~5,500명 정도로 추정되고 있음.

그러나 생산자 명의로 출하하지만 산지유통인의 역할을 일부 수행하는 인원을 포함하면 전국에 6,000명 내외로 추정됨.

- 공영도매시장에 등록된 산지유통인은 개별과 단체가 있으며, 2009년 공영도매시장에 등록된 전체 산지유통인 8,108명 중 개별과 단체의 비율은 각각 84.4%와 15.6%로 개별상인이 대부분을 차지하고 있음. 그리고 시장별로 보면 가락시장에 등록된 산지유통인은 2,392명으로 전체의 29.5%를 차지하고 있음.

표 2-4. 도매시장 형태별 산지유통인 등록 현황

단위: 명

구 분		청 과	수 산	축 산	약 용	계
2009	공영	4,354	3,720	34	-	8,108
	일반법정	12	1,596	339	95	2,042
	민영	16	-	-	-	16
2005	공영	4,830	2,473	34	-	7,337
	일반법정	15	1,334	332	-	450
	민영	10	-	-	-	10
2000	공영	4,945	1,367	131	-	6,443
	일반법정	122	709	68	-	899
	민영	40	-	-	-	40

자료: 농림수산식품부, 「농수산물도매시장통계연보」, 각 연도.

2.2. 산지유통인 취급 규모

○ 청과물 전체의 취급 비중과 취급 규모

- 현재 산지에서 산지유통인의 농산물 취급규모나 취급비중에 대한 정부

의 공식통계가 없음

- 2009년 현재 산지단계에서 산지유통인의 청과물(엽근채류, 과채류, 조미채류, 과실류, 서류 등 22개 품목) 취급 비중은 약 32%('09년 주요농산물유통실태자료)로 나타나고 있으며, 이들 부류의 총생산액(농가 총수취액)은 약 11조 7,000억 원으로 나타나고 있음.
- 여기서 산지유통인의 취급 비중은 산지유통인이 포전거래, 정전구매, 매취구매 등 다양한 방법으로 생산자로부터 1차적으로 구매하여 대금을 지불한 비율을 의미함. 농가입장에서 보면 다양한 판로처 중 1차적으로 산지유통인에게 판 매하는 비율을 나타냄.
- 이에 따라 산지유통인의 청과물 취급규모는 부류별로 큰 차이가 있으나 전체적으로 3조 7,000억 원 이상으로 나타나고 있음. 특히 노지채소류의 경우 전체 생산액의 70% 이상인 것으로 나타나고 있음.

○ 청과물의 부류별·품목별 산지유통인 취급규모

- 생산농가의 1차 판매처(분산처)별 비중은 크게 산지유통인, 생산자단체(농협계통출하 등), 도매시장 직접출하 및 기타 등 세 가지로 구분될 수 있음.
- 이 같은 생산농가의 1차 판매처를 기준으로 하여 산지유통인의 부류별·품목별 취급비중을 보면 부류별로는 배추와 무를 포함한 엽근채류가 가장 높게 나타나고 있으며, 다음으로 조미채소류, 과일류, 식량작물(서류) 순으로 나타나고 있음.
- 배추와 무의 엽근채류 6개 작형의 3년간('07~'09년) 평균 생산액은 1조 7,000억 원이며, 이 중 산지유통인 취급규모는 약 1조 4,000억 원으로 전체의 81.7%에 달하고 있음.
- 조미채소류 6개 품목의 3년간 평균 생산액은 3조 3,100억 원이며, 이 중 산지유통인 취급규모는 2조 300억 원으로 전체의 61.3%를 차지함.

표 2-5. 채소류의 생산농가 1차 판매처별 판매액과 취급 비중

단위: 톤, 백만 원, %

구 분		산지유통인			생산자단체			기타 판매처		
		물 량		금 액	물 량		금액	물 량		금 액
		비중	중량		비중	중량		비중	중량	
엽근채류	봄배추	89.3	712,318	480,672	7.3	58,230	39,294	3.3	26,323	17,763
	고랭지배추	72.7	172,457	95,765	26.0	61,677	34,249	1.3	3,084	1,713
	가을배추	70.7	996,012	395,218	12.0	169,054	67,081	12.3	173,281	68,758
	봄무	89.0	555,766	202,517	5.7	35,594	12,970	5.3	33,096	12,060
	고랭지무	68.3	50,315	25,018	30.7	22,616	11,245	1.0	737	366
	가을무	80.7	472,902	184,795	7.0	41,020	16,029	12.3	72,078	28,166
과채류	수박	80.0	652,148	971,244	20.0	163,037	242,811	-	-	-
조미채소류	건고추	71.3	95,359	800,540	14.3	19,125	160,555	14.3	19,125	160,555
	난지형마늘	23.0	46,503	102,772	18.3	37,000	81,770	58.7	118,683	262,289
	한지형마늘	72.7	81,159	280,648	12.3	13,731	47,482	15.0	16,745	57,904
	양파	56.0	675,872	523,801	26.0	313,798	243,193	18.0	217,245	168,365
	대파	81.7	283,194	298,203	12.0	41,595	43,800	6.3	21,838	22,995
	생강	42.0	8,752	23,258	7.7	1,604	4,263	50.3	10,481	27,853

자료: 농수산물유통공사, 통계청.

- 과실류 5개 품목의 3년간 평균 생산액은 3조 4,650억 원이며, 이 중 산지유통인 취급규모는 1조 1,780억 원으로 전체의 34.0%로 나타남.

표 2-6. 주요 과실류 생산농가 1차 판매처별 판매액과 취급 비중

단위: 톤, 백만 원, %

구분	산지유통인			생산자단체			기타 판매처		
	물량		금액	물량		금액	물량		금액
	비중	중량		비중	중량		비중	중량	
사과	12.7	60,452	240,361	24.7	117,572	466,779	27.0	128,520	510,244
배	8.3	37,516	85,373	31.3	141,476	321,951	12.7	57,404	130,632
단감	12.0	24,746	58,190	49.7	102,488	241,000	38.3	78,980	185,721
포도	11.3	37,629	139,498	61.3	204,129	756,747	27.3	90,909	337,018
감귤	56.7	409,525	655,059	43.3	312,741	500,247	-	-	-
계		5,709,889	5,798,215		2,286,780	3,690,723		1,294,246	2,217,908

자료: 농수산물유통공사, 통계청.

- 식량작물인 서류의 4개 품목의 3년간 평균 생산액은 8,600억 원이며, 이 중 산지유통인 취급규모는 2,350억 원으로 전체의 27.4%임.

표 2-7. 서류 생산농가 1차 판매처별 판매액과 취급 비중

단위: 톤, 백만 원, %

구분	산지유통인			생산자단체			기타 공급처		
	물량		금액	물량		금액	물량		금액
	비중	중량		비중	중량		비중	중량	
봄감자	46.7	232,762	119,675	37.3	185,911	95,586	16.0	79,747	41,002
고랭지감자	42.0	49,168	41,127	31.7	37,110	31,041	8.0	9,365	7,833
가을감자	39.0	35,721	49,116	61.0	55,871	76,823	-	-	-
고구마	5.7	19,613	25,365	44.0	151,401	195,807	39.7	136,605	176,671

자료: 농수산물유통공사, 통계청.

- 도매시장 출하물량의 산지유통인 비중

- 32개 공영도매시장의 2009년 전체 청과물 출하선(반입처)별 비중을 보면 농협 계통출하 비중이 43.4%로 가장 높게 나타나고 있으며, 다음으로 개별생산자 34.9%, 산지유통인 11.2%, 생산자공동출하 7.4%, 기타 3.1%로 나타나고 있음.

- 이러한 결과는 앞에서 나타난 산지유통인의 산지유통 물량 취급비중과 산지유통인의 가장 큰 출하처가 도매시장이라는 점을 고려하면 큰 차이가 발생하고 있음.
- 그런데 산지유통점유통에서 개별농가가 직접 도매시장에 출하하는 비율이 5% 내외인 점을 고려하면 실질적인 개별생산자 출하비율 중 30% 정도는 도매시장에 등록되지는 않았지만 산지에서 직접농사를 지으면서 산지유통인 역할을 수행하는 개별 생산자의 출하 비중으로 추정될 수 있음. 생산자공동출하의 경우에도 산지유통인 단체(영농조합법인 등)가 출하하는 물량이 포함되어 있을 가능성이 매우 높음.
- 이 같은 도매시장의 청과물 반입상향을 고려하면 실제로 산지유통인의 반입 비중이 45% 내외인 것으로 추정됨.

표 2-8. 공영도매시장 청과물의 출하선별 물량 및 점유율

단위: 톤, %

구 분	개별 생산자	생산자 공동출하	농협 계통출하	산지유통인	기타출하	계
2000	2,045,226	351,587	2,337,982	577,616	112,497	5,424,908
2005	2,061,069	440,217	2,879,252	407,175	215,856	6,003,569
2008	2,335,719	447,468	2,799,185	509,312	578,066	6,669,750
2009	2,293,191 (34.9)	490,934 (7.4)	2,862,748 (43.4)	740,943 (11.2)	203,702 (3.1)	6,591,518 (100.0)

자료: 농림수산식품부, 「농수산물도매시장통계연보」, 각 연도.

2.3. 산지유통인 조직 현황

○ (사)전국농산물산지유통인연합회의 창립

- 1990년대 농산물유통에서 산지유통인의 비중이 매우 높은 상태에서 농산물 유통에서 산지유통인의 역할과 위상을 제고하고 회원의 권익보호

와 복리증진을 위하여 1995년 4월 각 품목별로 20여 명의 지역대표가 발기하여 전국농산물산지유통인중앙연합회를 창립함. 그 후 1996년에 전국지역연합회를 결성하여 현재 11개의 지역연합회(서울·경기, 부산·경남, 대구·경북, 광주·전남, 대전, 인천, 충북, 강원, 전북, 충남, 제주)가 운영 중이며, 1997년 7월 사단법인으로 설립인가를 받음.

- 창립 당시 연합회에 등록된 산지유통인 수는 1만 2,000여 명에 달하였으며, 현재 회원은 법인회원과 개인회원이 있음.
- 주요 조직은 중앙연합회에 회장과 부회장(4명), 고문과 감사가 있으며, 중앙대의원총회, 중앙이사회, 중앙운영위원회가 있음. 그리고 11개의 지역연합에는 지역연합별 대의원총회, 이사회, 운영위원회가 있음.

○ (사)전국농산물산지유통인연합회의 주요 사업

- 연합회의 주요 사업은 크게 기본사업, 목적사업, 특별사업 등이 있음.
- 기본사업은 회원관리, 단위조직 정비, 단위기구(사무국 등)정비, 업무배포장유통실무위원회, 표준화 등이 있음.
- 목적사업에는 산지유통인 및 임원 위탁교육, 유통관련 정책연구(조사연구, 토론회·간담회·세미나 참석 연합회 의견 제시 등), 대외협력사업(유관업체와 연대사업 및 활동 강화 등) 등이 있음.
- 특별사업에는 농림수산식품부의 유통관련 정책사업 참여(무·배추포장화사업, 포장재비지원사업, 물류기기공동이용 촉진사업 등) 및 특별사업으로 추진 중인 중앙연합회 산하 ‘산지물류센터 설립’ 사업 등이 있음.

○ 정부 유통정책 관련 주요 참여 실태

- 강원도 고랭지배추 골판지상자 포장화 시범 출하(1996.8)
- 전남 해남 지역 월동배추 및 봄배추 골판지 포장화 및 메쉬파렛트 시범 출하(1997, 1998), 고랭지배추 운송사업단 설립(1997)
- 물류기기 공동이용촉진사업 전산화 및 가락시장 배추 파렛트 시범출하(2004)

- 공영도매시장 배추 포장유통 시범사업 실시(2007), 고랭지배추 시범출하 사업(2009) 등 다수 물류관련 시범사업을 주도
- 그 외 농산물 포장화 및 물류체계 개선, 농안법 개정 추진위원회, 물류혁신위원회, 도매시장 제도개선 심의회, 하역비조정위원회 등 농산물유통 개선과 관련한 다양한 실무회의에 참여하여 의견을 제시함.

제 3 장

계약생산과 포전거래

1. 계약생산 동기 및 계약 유형에 대한 이론적 근거

1.1. 주체별 계약참여 동기

1.1.1. 생산자(Growers 또는 Contractees) 측면

○ 위험회피와 소득안정

- 생산자 입장에서의 계약유인 동기는 대부분의 계약에서 고정적인 계약 가격이 보장되기 때문에 시장에서의 수급을 반영한 전통적인 현장 거래에 비하여 가격위험을 감소시키고 생산자의 소득을 안정시킨다고 판단함.
- 시장위험의 감소로 인해 생산자는 자본이나 선호이자율에 대한 접근이 용이하다고 판단함.

○ 안정적 판로 확보

- 일반적으로 생산자들은 농산물을 판매할 시기에 구매자가 존재하지 않는 위험성, 또는 판매 시 시장가격이 급락하여 판매할 수 없는 위험성을

계약에 의해 안정적인 판로를 확보하는 것으로 판단함.

- 농산물의 생산·유통계약은 판매 시점에서 특정한 품질과 수량이 판매되는 것을 보장하는 장점을 가지고 있음.

○ 재원조달의 유리성

- 생산계약의 경우 대부분 계약당사자(contractor, 가공업자나 유통업자 등)가 생산요소를 제공하기 때문에 생산자가 직접 자금조달할 필요성이 크게 감소하며, 때로는 필요한 신용을 계약당사자로부터 직접 공급받을 수 있음.
- 또한 생산계약의 경우 제한된 자본조건을 가지고 있는 생산자에게 사업영역이나 사업규모를 확대시키는 수단을 제공하기도 함. 계약생산의 소득안정 기능은 은행신용에서 보다 나은 신용등급을 제공하는 계기가 되기도 함.

○ 효율성 및 전문성 제고

- 계약조건의 이행에서 직면하는 의사결정이 생산자 혼자 결정하고 책임지는 것이 아니라 계약당사자와 같이 이루어지기 때문에 생산자는 계약당사자로부터 기술적인 조언, 전문경영지식, 시장정보 등 많은 도움을 받을 수 있음.

1.1.2. 구매자(Contractor) 측면

○ 공급 및 구매의 불확실성 해결

- 농산물의 경우 계절적 요인과 기상요인 등으로 인해 생산이 큰 폭으로 변동하는 경향이 있는데, 이에 대응하여 구매의 불확실성을 해소하기 위하여 계약당사자(가공업자, 유통업자 등)는 계약거래를 통해 공급불안정을 해결하려고 함.

- 원하는 품질 보장 가능
 - 농산물 구매자가 가공 또는 유통업자(중간상인 등)의 경우 계약을 통해 소비자가 선호하는 특정 품질의 제품을 안정적으로 확보할 수 있으며, 시장환경 변화에 대해 적절하게 대응할 수 있음.
- 사업 확장과 다각화
 - 사업의 규모화에 따른 효율성과 계약당사자와의 협동을 통하여 시장경쟁력 제고가 가능하며, 나아가 사업규모의 확장과 경영다각화에도 유리한 입장이 될 수 있음.
 - 생산계약에서 비록 계약당사자(가공업자 등)가 생산자(contractee)보다 많은 시장위험을 가질 수 있지만, 균일한 품질의 상품을 지속적으로 확보할 수 있는 것이 관련 비용보다도 더 높을 수 있음.
- 가격위험 이동
 - 심한 가격변동은 현금흐름과 신용확보 등에 저해요인이 되어 생산자와 유통업자의 이윤추구에 부정적 영향을 미치기 때문에 계약거래를 통해 가격변동에 따른 위험을 해소하려고 함.

1.2. 계약유형과 가격결정

1.2.1. 농산물 생산의 계약유형

- 농업에서 계약의 개념(USDA, Agricultural Economic Report No. 747, 1997)
 - 농산물 생산과 유통에서 계약쌍방 간 이행해야 하는 조건이나 하지 말아야 하는 조건 등을 문서 또는 구두로 합의하는 행위임.
 - 농업에서의 계약은 생산자와 구매자(기업 등) 간에 농산물의 생산과 유통활동에 있어서 특정 조건을 명시하는 합의(agreements)임.

- 계약은 복합적인 시장기능에 의해 계약주체가 당면하는 시장위험(**market risk**)을 감소시키고 시장활동의 안정성을 확보하기 위해 참여함.
- 그러나 계약형태, 계약조건 등은 상품의 특성이나 또는 동일 상품일지라도 생산자나 구매자의 시장태도에 따라 크게 달라질 수 있음
- 일반적으로 농업생산 계약에는 유통계약(**marketing contracts**)과 생산계약(**production contracts**) 형태가 있음.

○ 유통계약의 개념과 형태

- 유통계약은 농산물의 수확 전 또는 시장출하 전에 생산자와 구매자 간에 가격(또는 가격결정방법)이나 상품처리방법(판매방법 등)을 문서나 구두상으로 합의하는 계약임. 이 경우 대부분의 재배관리에 대한 의사결정은 생산자에 의해 이루어지며, 상품이 생산될 때까지 소유권을 가지는 방식임. 그리고 유통계약은 다양한 형태로 이루어지고 있음.
- ① 장래 특정 시기의 거래가격을 결정하는 방법 또는 가격수준을 결정하고 장래 인수도시기(거래시기) 등을 포함하는 선도판매(**forward sales**) 형태
- ② 품질등급과 산출량을 고려한 공식에 기초하여 상품을 인도 후 가격을 결정하는 형태

○ 생산계약

- 생산계약은 계약당사자(가공업자, 유통업자 등)가 특정 상품을 생산하는데 사용되는 생산자재, 재배방법, 품질, 생산량, 생산자에 제공한 서비스에 대한 보상형태뿐만 아니라 유통계약의 내용인 가격(결정방법 등) 등이 상세하게 명시되며, 생산 후 유통은 계약당사자의 책임하에서 이루어지는 계약형태임.
- 생산계약은 계약당사자가 일방적으로 계약조건을 제시하는 경향이 있기 때문에 계약당사자가 주체가 되는 일종의 수직계열화 형태라고 할 수 있음.

- 생산계약의 특징 또는 이점이라고 할 수 있는 것은 생산자(재배자)와 계약당사자가 생산부문과 마케팅부문에서 발생하는 위험을 분담하는 것이며, 자금조달 또한 계약당사자로부터 직접조달이 가능하다는 것임.
 - 생산계약의 경우 특정 생산농가가 다른 생산농가와 계약함으로써 생산농가 스스로도 계약당사자(contractors)가 될 수 있음.
- 일반적으로 계약의 유형은 위험부담, 계약조건과 같이 의사결정에 영향을 주는 요소에 따라 구분되며, 생산결정 또는 관리관점에 따라 제한적 경영계약(Limited Management Contract)과 완전경영계약(Full Management Contract)으로 구분되고 있음.
- 제한적 관리계약은 생산자와 구매자 간 계약된 생산요소에만 가격보장을 받고, 그 외의 생산요소 투입에 실제적인 가격보장은 없음.
 - 완전관리계약은 생산자와 구매자는 생산량에 근거하여 계약하지만, 생산물의 판매시장, 위험 대응한 보험가입 등 관리 전부에 대해 합의해야 함.
- Kohls의 계약유형(Kohls and Uhl 1985)
- 시장규정계약(Market Specification Contract)은 일반적으로 파종시기와 구매량, 인수도시기, 생산자의 경영결정(Management decisions) 등에 대해서도 결정함.
 - 생산요소 제공계약(Resource Providing Contract)은 구매자가 특정 조건 하에서 생산자원을 제공함.
 - 경영·소득보장 계약(Management and Income Guaranteeing Contract)은 생산과 유통계약을 포함하며, 시장과 가격위험은 구매자의 책임이며, 구매자는 생산자의 경영관리의 상당부분을 책임짐.
- 농산물 공정계약
- 계약쌍방이 보상과 위험에 대한 균형적인 상호 책임과 의무를 가져야 함.

- 생산과 마케팅활동에 관해서 생산자와 구매자 간 책임을 확실히 해야 함. 거래량, 품질, 인수방법, 가격, 가격결정 공식, 지불수단, 계약갱신 조건, 지속여부 및 방법 등이 포함되어야 됨.
- 분쟁발생 시의 조정자를 명시하거나 혹은 해결방법을 명시해야 함.

1.2.2. 가격결정 방식

○ 고정가격(fixed price)

- 고정가격은 장래 상품의 인수도 시기까지의 시장환경 또는 수급변동에 관계없이 일정 수준에 고정시키는 가격임.
- 계약주체가 상품의 인수도기간이 길어질수록 고정가격 설정에 다른 시장위험이 증가되기 때문에 일반적으로 초단기 계약(예:1~2월) 시 주로 사용됨.
- 계약가격은 생산자나 구매자 모두 가격을 고정하는 데에서 오는 위험을 헤징하려고 하기 때문에 고정가격은 계약만료시점의 선물가격과 유사한 성격을 가짐.
- 우리나라 산지유통인의 포전거래에서 흔히 사용하는 가격결정 방식이라고 할 수 있음.

○ 고정기준(base)

- 선물가격에서 basis를 가감하여 가격을 고정시키는 방식이며, 생산자는 현재시장의 가격으로 인도하는 것이 유리하다면 가격을 설정하지 않을 수 있는 옵션을 부여받음.
- 이 계약을 활용하기 위해서는 생산자는 제시되는 basis 수치가 수용할 수 있는지를 결정하는 basis자료를 가져야 함.

○ 공식가격(formula price)

- 생산자가 구매자와 농산물의 선도계약을 한 후 가격을 설정하는 기능에

대한 중요성이 존재할 때 활용되며, 효과적으로 가격을 설정할 수 있을 정도로 구매자와 판매자가 충분히 존재하는 ‘가격결정 시장(price determining market)’에 기초함.

- 공식가격은 그 가격이 기초로 한 시장에 따라 변동하므로 가격위험을 회피할 수 있는 수단을 제공하지 못하며, 계약기간 동안 가격의 재평가나 가격조정이 자주 발생함.

○ 비용합산(cost plus)

- 생산비를 기초로 하는 공식가격(formula price)을 이용하여 최저가격 수준을 결정하는 방식으로 생산비의 적정성에 대한 논란 가능성이 있음.
- 계약내용에 계정규정을 포함하여 시장가격이 계약 최저가격보다 낮을 때 또는 상회할 경우 이익과 손실을 분담할 수 있음.
- 우리나라에서는 주로 축산물 생산계약에 적용하고 있는 방식이며, 비용의 적정성에 대해 이해당사자 간에 견해 차이가 발생할 수 있음.

○ 가격안정대(price window)

- 일반적으로 최고가격과 최저가격을 미리 규정하여 시장가격이 최저가격과 최고가격 사이에 위치한 경우에는 계약가격으로 거래하며, 시장가격이 최저가격 이하이거나 최고가격 이상일 경우 생산자와 계약상대자는 미리 규정된 비율에 의해 양 가격 간의 차이를 분담하는 방식임. 계약이행의 핵심은 적정한 최저가격과 최고가격의 수준 결정임.
- 우리나라의 경우 채소수급안정화사업에서 채택하고 있는 가격결정 방식으로 시장가격이 상하한가격을 상회하거나 하회할 경우의 손익부담 비율설정이 계약당사자의 거래계약 참여에 큰 영향을 미침.

○ 최저가격

- 생산자는 설정된 최저가격 이상으로 농산물을 판매할 수 있는 권리를 구매할 수 있는 방식으로 일종의 선물시장의 장기 풋옵션(put option) 형식

임. 시장가격이 최저가격보다 하락하는 경우에는 최저가격으로 판매하고 시장가격이 최저가격이상으로 상승하는 경우에는 시장가격으로 판매하는 형태임.

- 시장조건의 변동으로 인해 계약당사자들 중 어느 한쪽에게 계약기간에 걸쳐서 경제적 불이익이 편중될 수 있음.
- 생산자들이 가장 선호하는 방식이나 이러한 방식이 확대되기 위해서는 가격상승 시 발생하는 이익의 일부를 유통업체나 가공업체가 획득하여 시장가격이 최저가격 이하로 결정될 경우 발생하는 손실을 보상받을 수 있어야 함.

2. 산지유통인 포전거래의 논리

2.1. 포전거래의 경제적 기능

○ 가격위험 회피수단

- 생산자는 생산계획을 세우는 시점에서는 출하기의 가격이 불확실하므로 가격위험에 노출되어 있기 때문에 포전거래는 판매가격을 정해진 수준에 미리 고정시킴으로써 위험을 회피할 수 있도록 함. 반대로 계약의 매수자(contractor)는 시세차익을 노려 높은 수익을 기대하는 투기적 거래에 참여할 수 있음.
- 예를 들면 배추 재배농가의 손익분기점이 5톤 트럭 한 대당 100만 원이라면, 수확기 때의 가격이 불확실하기 때문에 가격리스크에 노출되어 있음. 이 경우 수확기 산지가격이 50만 원이거나 혹은 폐기처분해야 한다면 현물 포지션에서의 손익은 트럭당 50만 원 혹은 100만 원이 됨. 그러나 만약 배추 생산농가가 정식 후 트럭당 150만 원에 포전계약을 체결하였다면 수확기 산지가격이 50만 원일 경우 생산농가는 50만 원의 이익을

취할 수 있음.

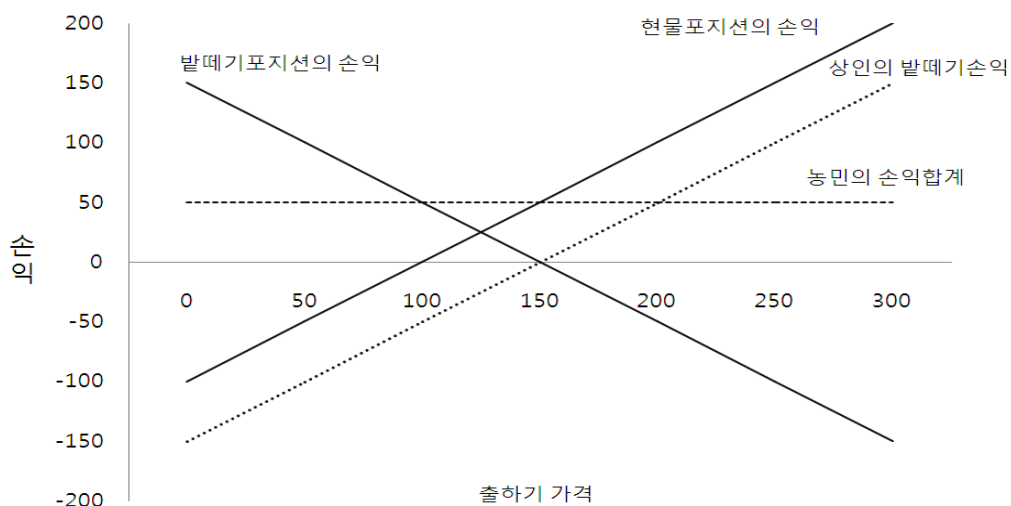
- 아래의 표와 그림은 배추 생산농가가 포전계약을 체결함으로써 가지는 현물 포지션과 포전거래 포지션에서의 손익을 나타내고 있는데, 결론적으로 현물과 선물포지션에서의 손해와 이익이 상쇄되어 출하시점의 시세가 얼마가 되던 관계없이 생산자는 50만 원의 고정된 이익이 발생함. 이처럼 현물포지션과 반대의 포지션을 포전계약으로 체결함으로써 출하기 때의 시세변동으로 인한 손실가능성은 물론 이익가능성도 배제하여 수입이 고정됨.

표 3-1. 배추 포전거래에 의한 리스크 헤징 효과

단위: 만 원/5톤

출하기 가격	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
손익 합계	50	50	50	50	50	50	50

그림 3-1. 배추 포전거래에 의한 가격위험 회피 효과



자료: 박동규 외, 「농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안」, 한국농촌경제연구원, 2001.

○ 미래가격 발견효과

- 포전거래는 미래 일정 시점에서의 가격을 발견하는 기능(price discovery)을 가지는데, 이것은 수확기 이전에 가격을 결정함으로써 출하기 가격수준의 지표가 될 수 있음.
- 포전거래의 가격결정은 전국적인 수급사정을 잘 알고 있는 전문적인 수집상과 생산자 간에 결정되기 때문에 어느 정도 시장 상황을 반영한 가격이라고 할 수 있음.

○ 수급 및 생산조절

- 포전거래의 미래가격 발견 기능에 따라 출하조절 및 생산조절의 효과도 있음. 생산자나 산지유통인들은 포전거래 가격과 도매시장 경락가격을 고려하여 생육기간을 조절하여 출하량을 조절하기도 함. 특히 포전거래 가격이 파종 전에 결정될 경우 해당 품목의 식부면적 결정에도 영향을 미침.

○ 수요자의 가격위험관리

- 포전거래가 활발해지고, 포전거래의 제도화를 통해 포전거래 가격정보가 일반에게 공개된다면 포전거래 가격은 수요자의 가격위험관리에 기여하게 됨.
- 예를 들면 김치공장에서는 필요한 물량을 미리 확보해야하므로 포전거래 가격(미래가격) 수준을 보아가며 재고물량을 조절하거나 혹은 포전거래를 통해 소요물량을 미리 확보할 수 있음.

○ 투기적 수익기회 제공

- 포전거래는 구매자인 중간상인(산지유통인 등)에게 투기적 이익 가능성을 제공함. 농산물을 포전거래로 구매하는 상인들은 생산자로부터 가격이 하락 시의 예상 손실위험을 전가 받게 되지만, 대신 가격 상승 시 발생하는 이익가능성을 취할 수 있음. 계약의 매수자인 상인 입장에서 보면 생산자의 포전거래 포지션과 정반대로 나타나기 때문에 수확기 시장

가격이 포전거래 가격보다 높으면 높은 만큼 수익이 발생하며, 그보다 낮으면 낮은 만큼 손실이 발생함. 포전거래 계약을 매수한 중간상인의 최대 손실폭은 계약서상의 매수금액이지만, 반대급부로서의 수익가능성은 사실상 매우 높다고 할 수 있음. 이것이 산지유통인들이 포전거래에 참여하는 가장 큰 동기라고 할 수 있음.

- 투기적 거래 측면에서 보면 포전거래는 판매자에게는 위험회피수단이 됨과 동시에 구매자에게는 투기적 수익의 기회를 제공함. 우리나라에서 일부 노지채소류의 심한 수급 및 가격변동으로 인해 종종 사회·경제적 문제로 부각되는 현상의 원인을 중간상인에게 전가함으로써 중간상인의 포전거래를 부정적으로 보는 시각이 있음. 그러나 투기거래자의 입장에서 포전거래에 참여하는 중간상인(산지유통인 등)은 가격위험을 떠안는 것에 대한 반대급부로서 투기적 수익을 취하는 것이므로 상인의 투기적 수익도 정당한 시장결과로 보는 시각이 필요할 것임. 만약 시장위험을 떠안으려는 투기거래자가 충분히 시장에 참여할 수 없다면 상품적 특성에 의해 심한 가격변동을 초래하는 노지채소류의 경우 시장은 더욱 불안정해질 수 있는 가능성이 높을 것임.
- 그러나 현행 포전거래에서는 상인이 가격 상승 시에는 이익을 취하면서도, 가격이 하락했을 때에는 계약을 파기하여 계약금만 손해 보거나 가격할인을 요구하여 손실의 일부를 농민에게 떠넘기기는 일이 많아 비난을 받고 있는 실정임. 따라서 수확기 시장가격이 하락하더라도 상인이 계약을 철저히 이행하여 자신의 손실을 농민에게 떠넘기기는 일이 없어야 투기수익을 추구하는 수집상들의 수익이 정당한 시장 활동의 결과로 인식될 수 있을 것임.

○ 산지유통 경로 역할

- 포전거래에 의한 농산물 출하하는 이미 오래 전부터 생산자의 출하경로가 되어 왔음.
- 생산농가가 최초로 출하하는 출하처별 비중을 보면 엽근채류의 경우 전

체 물량의 70~90%가 산지유통인으로 출하하고 있으며, 조미채소류의 경우 품목에 따라 약간의 차이는 있으나 난지형 마늘을 제외하면 전체물량의 50~80% 정도를 산지유통인에게 출하하고 있음. 그리고 과실류는 채소류에 비해 산지유통인 출하비율이 상대적으로 낮으나 감귤의 경우 매우 높게 나타나고 있음.

표 3-2. 주요 청과물 생산농가의 1차 출하처별 분산물량 비중('07~'09 평균)

단위: %

구 분		산지유통인	생산자단체	기타 공급처
엽근채류	봄배추	89.3	7.3	7.3
	고랭지배추	72.7	26.0	26.0
	가을배추	70.7	12.0	12.0
	봄무	89.0	5.7	5.7
	고랭지무	68.3	30.7	30.7
	가을무	80.7	7.0	7.0
조미채소류	건고추	71.3	14.3	14.3
	난지형 마늘	23.0	18.3	58.7
	한지형 마늘	72.7	12.3	15.0
	양파	56.0	26.0	18.0
	대파	81.7	12.0	6.3
	생강	42.0	7.7	50.3
과일류	사과	12.7	24.7	27.0
	배	8.3	31.3	12.7
	단감	12.0	49.7	38.3
	포도	11.3	61.3	27.3
	감귤	56.7	43.3	-

자료: 농림수산식품부, 농수산물유통공사, 통계청.

- 산지유통인과의 포전거래가 산지의 가장 비중이 높은 유통경로가 되고 있다는 사실은 산지유통인의 물량 수집처별 비중에서도 잘 나타나고 있

음. 한 조사결과에 의하면 포전거래뿐만 아니라 농가 정전구매까지를 포함하면 산지유통인의 물량구입처별 비중은 과실류는 84.9%, 채소류는 84.5%로 압도적인 비중을 차지하는 것으로 나타나고 있음.

표 3-3. 산지유통인의 청과물 구입처별 비중

단위: %

구 분	과실류	채소류	계
농가 포전거래	71.3	36.8	45.6
농가매입	13.6	44.7	35.4
작목반	5.9	5.9	6.6
영농조합법인	0	3.2	3.2
농협	0.5	1.2	0.8
산지정기시장	0.2	0	0.1
산지공판장	8.5	0	4.9
기타	0	5.3	3.3
합 계	100	100	100

자료: 농협중앙회 조사부, 「밭떼기거래 채소의 가격안정화 방안」, 2000.

- 이와 같이 포전거래를 통한 출하경로가 산지에서의 주된 유통경로로서의 역할을 수행하고 있는데, 그 이유는 영세한 개별농가 입장에서 수확·포장·저장·운반·경매 등의 복잡한 유통과정을 감당할 수 있는 마케팅능력이 미흡할 뿐만 아니라 농가의 급속한 고령화 추세에 따라 노동력이 매우 부족하기 때문에 개별 농가에 있어서 이러한 모든 어려움을 한꺼번에 해결해 주는 포전거래가 매력 있는 출하수단이기 때문임. 따라서 시장위험이 높고 재배가 노동집약적인 품목인 노지채소류나 양념채소류는 오래전부터 산지유통인과의 포전거래가 관행화되어 왔음. 이 같은 현상은 현재도 여전히 나타나고 있는데, 생산자의 효율적인 조직화·규모화를 통한 산지 취급비중의 획기적인 증대나 또는 노동력 부족 문제 해결이나 계약면적 및 농가의 유동성 제고 등의 면에서 최소한 산지유통인과의 포

전거래 효과가 없다면 앞으로도 산지의 주요 유통경로로서의 역할이 계속될 것으로 전망됨.

○ 산지유통체계의 효율화

- 포전거래는 해당 품목의 산지유통구조를 체계화·효율화하는 데 기여할 수 있음.
- 현재 산지유통인과 생산농가 간의 포전거래는 대부분 구두계약으로 이루어지고 있어 시장상황의 변동에 따라 많은 경우 계약이 성실히 이행되지 못하는 경우가 발생되고 있음. 이러한 상태에서 포전거래의 제도화를 통해 거래의 표준화·법제화가 이루어진다면 포전거래량이나 계약시기별 거래가격 등 포전거래 관련 산지유통정보가 공개됨으로써 가격결정이 공정하게 이루어지고 계약의 표준화를 통해 계약이행률이 높아지는 등 산지유통 구조의 획기적인 개선이 가능할 것으로 판단됨.
- 포전거래가 제도화되고 표준화·정형화되면 산지유통에서 계약거래 문화가 자리 잡을 수 있는 기반을 제공할 수 있을 뿐만 아니라 더 나아가 포전거래의 발전 형태인 수직·수평적 계열화는 물론 선물거래의 기반이 마련될 수 있을 것임.

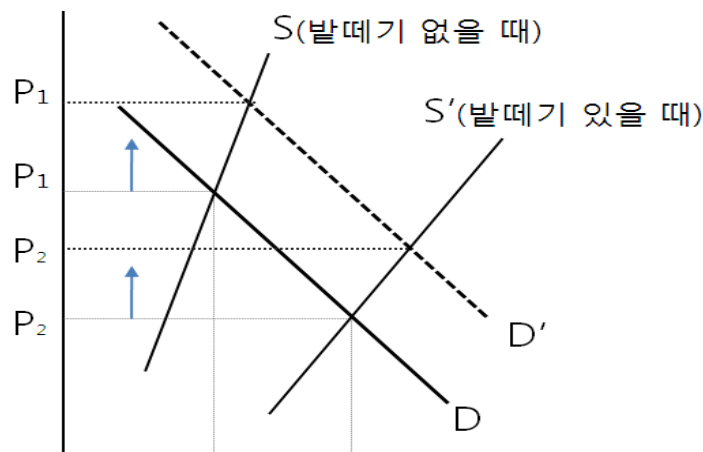
○ 사회적 후생효과 증대

- 일반적으로 시장가격이 불안정적이면 생산자들의 태도는 생산을 감소시키는 것으로 대응함(Sandmo, 1973). 그러나 선도거래의 초기형태인 포전거래로 가격위험을 회피할 수 있다면, 이 같은 선도거래 시장이 존재하지 않을 때보다 생산량이 늘어나게 하는 효과가 있다는 연구결과가 있음(Holthausen, 1979).
- 농산물시장에서 선도거래 등으로 가격위험을 감소시킨다면 공급함수가 오른쪽으로 이동하고 더 완만해진다는 것임. 이는 생산자들이 가격리스크를 선도거래를 통해 투기적 상인에게 전가시킨다고 가정하기 때문임. 따라서 선도시장에서 생산자가 투기자에게 지불하는 리스크 프리미엄이

없다고 가정하면 포전거래가 이루어지는 경우 포전거래가 없는 경우에 비해 평균가격은 더 낮고 생산량은 더 많아진다는 것이며, 더 완만해진 공급곡선의 기울기는 수요변화에 따른 가격변화를 작게 한다는 것임(박동규 외, 2001).

- 그림에서 보면 포전거래가 있을 때의 공급곡선(S')은 포전거래가 없을 때의 공급곡선(S)에 비해 우측으로 이동해 있으며 기울기도 완만함. 수요곡선 D 에 대하여 균형가격이 각기 P_2 와 P_1 인데, 만일 수요곡선이 D' 으로 우측이동하였다면 포전거래가 없을 때의 가격상승폭이 포전거래를 이용할 때의 가격상승폭보다 크다는 것을 나타내고 있음(박동규 외, 2001).

그림 3-2. 포전거래의 효과



자료: 박동규 외, 「농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안」, 한국농촌경제연구원, 2001.

○ 가격불안정성 완화와 소득안정

- 선물시장에서의 거래가 현물시장보다 적어도 가격변동성을 증가시키지는 않으며 오히려 감소시킨다는 것을 주장하고 있는데(Tomek, 1981), 이것은 선물가격이 장래 일정시점의 현물가격 발견 기능을 하기 때문에 선

물가격을 기초로 생산자들이 공급량을 조절할 수 있기 때문임.

- 포전거래 가격의 시세에 따라 생산자들이 공급물량과 출하시기를 조절한다면 가격변동폭을 줄이는 데 기여할 수 있을 것임. 또한 포전거래의 계약시기가 파종 전이나 파종시기에 이루어진다면 식부면적이나 파종면적을 조절할 수 있기 때문에 공급량 조절을 통하여 결과적으로 가격등락폭을 완화시킬 수 있음.
- 포전거래를 통한 가격위험의 회피와 가격의 변동폭 완화는 결국 농가소득을 안정화시키는 데 기여할 수 있음. 농업소득은 수확량과 농산물 가격에 의해 결정되기 때문에 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 하는 요인이 됨(박동규 외, 2001). 포전거래의 계약가격은 수확기의 시장가격 변동에 관계없이 일정한 가격을 미리 정하는 것이기 때문에 농민은 수확기 시장가격변동을 염려할 필요가 없게 되고, 농가소득은 상대적으로 안정될 수 있음.

○ 사금융제공과 유통성 및 신용도 제고

- 농가와 산지유통인 간 포전거래 계약이 이루어지면 거래대금 일부가 계약금 또는 선도자금의 형태로 즉시 생산농가에게 지급되므로 농가의 현금유동성을 증가시킴.
- 대부분 현금으로 지불되는 계약금은 소농구조하에서 농가의 영농 및 가계 현금수요를 어느 정도 충족시키는 데 큰 도움이 됨. 포전거래 계약과 동시에 지불되는 계약금(선도자금)은 이자가 발생하지 않기 때문에 농가 입장에서는 농협 계약재배 시 받는 소액의 계약금이나 금융기관으로 차입하는 영농자금이나 가계자금보다도 훨씬 유용하게 사용할 수 있는 사금융이라고 할 수 있음.
- 또한 포전거래는 가격위험의 회피수단이 되기 때문에 농가소득 안정에

기여할 수 있음. 이에 따라 포전거래가 제도화되어 계약이행이 보증된다면 농가의 장래 현금흐름은 안정적이 되므로 포전거래를 이용하는 농가의 신용도가 높아질 수 있음. 이 경우 포전거래의 제도화가 이루어진다면 농가가 포전거래 계약서를 담보로 하여 금융기관으로부터 좀 더 좋은 조건으로 대출을 받을 수도 있을 것임.

○ 농가 노동력 부족 문제의 해소

- 현재 산지 생산농가의 급속한 고령화 추세 진전으로 절대적인 노동력 부족과 노동의 질 저하현상이 가속화되고 있음. 그 결과 재배와 수확 부문 등에서 노동집약적인 품목이라고 할 수 있는 엽근채류와 양념채소류 등의 재배면적이 감소추세를 나타나고 있으며, 산지 영농인건비의 상승으로 경영 결과에 큰 영향을 미치고 있음.
- 현재 산지의 계약재배의 계약주체는 크게 농협과 산지유통인이라고 할 수 있는데, 이들 두 주체 간의 계약조건과 이행내용은 큰 차이가 나고 있으며, 이에 따라 생산자들은 농협과의 계약보다도 산지유통인과의 계약을 더 선호하는 것으로 나타나고 있음.
- 농협과 산지유통인과의 계약조건의 가장 큰 차이는 계약 후 수확까지의 노동력을 누가 부담하느냐의 차이에 있음. 현행 농협의 계약재배에서는 계약 후 재배작업과 수확작업을 모두 농가가 책임지고 수행하도록 하는데 비해, 산지유통인 계약의 경우 계약체결 이후에는 산지유통인이 직접 재배 및 수확작업 등의 영농을 대행함으로써 고령농가의 노동 부담을 크게 완화시키고 있음.

○ 소농구조하에서의 선물거래의 대안

- 선물거래의 초기 발전 형태인 현행 포전거래는 계약이 표준화되고 계약내용이 까다로운 선물거래나 옵션거래에 비하여 농가가 쉽게 활용할 수 있는 가격위험 관리수단으로 농가가 필요에 따라 계약내용에 자기의 요구사항을 반영할 수 있음.

- 미국도 개별농가와 지역에서 농산물을 수집하는 수집상 간의 선도거래가 활발하게 이루어지고 있는 것으로 알려져 있으며, 거래소에서 선물거래에 참여하는 농가는 대규모 농가에 국한되는 것으로 나타나고 있음(박동규 외, 2001). 따라서 농산물 선물시장 상장조건에 거의 적합하지 않은 소농구조하에서 현재 활발하게 이루어지고 있는 포전거래의 문제점을 보완하여 제도화시킴으로써 농가의 가격위험 회피수단으로 발전시킬 수 있을 것임.

표 3-4. 현행 포전거래의 특성

구 분		내 용
거 래 특 성	거래방식	▪ 비체계화된 선물거래의 초기 발전 형태인 선도거래의 일종으로 계약내용이 변하지 않는 고정적 선도거래 ▪ 대체로 생산농가는 가격위험 회피를 위한 헤징이 목적이며, 상인은 시장의 불확실성을 활용한 큰 시세차익 획득이 참여목적 ▪ 거래에 대해 전혀 외부의 개입이 없고 거래주체 간 개별거래로 거래정보가 공개되지 않음
	거래주체	▪ 생산농가와 상인(산지유통인 등) 간 거래 ▪ 생산농가와 상품의 실수요자(김치공장 등 가공업체, 급식업체 등 대량수요처) 간 거래
	거래시기	▪ 파종 전부터 수확직전까지 전 기간에 걸쳐 계약(거래)이 가능하며, 계약 시기에 따라 가격이 변동 ▪ 최근 파종 전 거래비중이 증가 추세
	거래형태	▪ 거래주체 간 계약(주로 구두계약)에 의한 개별주체 간의 비표준화·비정형화·비제도화된 관행거래 ▪ 거래보증 및 분쟁조정기구가 없으며, 어떠한 거래결과에 대해서도 거래주체인 당사자의 책임

2.2. 포전거래 참여주체별 입장

○ 생산농가의 입장

- 급속한 농가의 고령화 추세에 농업노동력 부족 문제를 해소함으로써 지속적인 영농 및 농가소득 유지가 가능함. 현행 산지유통인과의 포전거래 계약에서 대부분 계약 후 재배·수확의 노동력 공급을 산지유통인이 부담하고 있음.
- 수확 후 판매 시 발생하는 시장의 불확실성과 가격위험을 산지유통인에게 전가함으로써 수취가격과 소득의 안정성이 확보될 수 있음.
- 포전거래의 계약이 체결되는 즉시 산지유통인이 지불하는 계약금(선도자금)은 농가의 영농 및 가계자금의 현금수요를 충족시키고 유동성을 제고시킴. 일반적으로 산지유통인과의 포전거래 계약을 농협 채소수급사업의 계약과 비교하면 거래물량도 많으며, 계약 시 지불되는 계약금 비율도 높은 수준임.
- 산지 생산농가는 노동력부족, 마케팅능력 미흡 등 다양한 요인으로 계약수요가 증가하고 있으나, 현재 활용 가능한 계약은 농협의 채소수급안정사업 계약과 산지유통인과의 포전거래 계약으로 거의 국한되어 있음. 이 같은 상태에서 계약규모가 상대적으로 큰 포전거래 계약은 농가의 계약수요를 충족시키는 수단이 됨.
- 농가가 생산한 청과물의 제1차 판매처 비중 중 산지유통인 판매비중이 가장 높기 때문에 현행 포전거래가 개별 농가와 개별 상인 간의 거래형태이지만 산지유통에서 가장 중요한 유통경로 역할을 수행하고 있음.

○ 상인(산지유통인)입장

- 현행 산지유통인이 농가와 포전거래에 참여하는 목적은 단기간의 시세차익이나 정상거래를 통한 정상이윤의 획득보다는 수확기 시장의 불확실성을 이용하여 정상이윤 이상의 이익을 수취하는 것임. 이에 따라 산지유통인은 시장위험이 상대적으로 높은 품목의 포전거래에 적극적으로

참여하여 생산자의 가격위험을 떠맡는 대신 가격상승 시 시장위험 프리미엄을 얻을 수 있음.

- 만약 농가와 포전거래 계약주체가 중간상인이 아니고 가공업체(김치 공장 등)나 대규모 실수요자라면 실제로 물량이 필요한 시기에 농가의 입장에서와 같이 가격위험을 오히려 농가에게 전가시키는 위험회피 수단으로 활용할 수 있을 뿐만 아니라 포전거래의 미래가격 발견 기능으로 안정적인 물량확보 및 재고관리 수단으로 활용할 수 있음.

○ 사회·경제적 입장

- 포전거래의 미래가격 발견 기능에 의해 생산자들이 식부면적 및 생산조절과 출하조절이 가능함으로써 농산물의 수급 및 가격안정에 기여할 수 있음.
- 포전거래를 통해 생산자들이 가격위험을 투기적 상인에게 전가시킴으로써 포전거래가 일어나지 않는 경우에 비해 생산량이 더 많아져 공급곡선이 우측으로 이동하고 기울기도 더 완만해져 수요변화에 대한 가격변화를 완화시킬 수 있음.
- 현행 구두계약 중심의 포전거래가 표준화·정형화됨으로써 관련 모든 시장정보가 공개된다면 공정한 가격결정뿐만 아니라 관련 정책의 효율적인 수립과 집행이 가능해짐. 또한 계약의 표준화와 법제화 등으로 계약이행률이 높아지면 산지유통체계 개선과 효율성 제고가 가능해질 것임.

표 3-5. 현행 포전거래의 참여주체별 입장

구 분		내 용
주체별 입장	생산농가 입장	▪ 농가 고령화 추세에 따른 노동력 부족과 노동의 질 저하문제 해소 ▪ 시장의 불확실성과 가격위험을 상인에게 전가함으로써 수취 가격과 소득의 안정성 확보 ▪ 계약 시 계약금(선도자금) 수취로 농가의 영농 및 가계 현금수요 충족과 유동성 및 신용도 제고 ▪ 산지 계약공급의 부족 상태에서 계약규모가 상대적으로 큰 포전거래는 농가의 계약수요 충족 ▪ 선물시장 상장조건이 적합하지 않은 소농구조하에서 현행 문제점 보완과 제도화로 효율적인 거래수단화 전환 ▪ 농가의 판매처 선택폭 확대와 산지에서 가장 중요한 유통 경로 역할을 수행
	상인입장 (산지유통인)	▪ 포전거래의 적극적 참여로 생산자가 가격위험을 떠맡는 대신 높은 시장위험프리미엄을 획득 가능 ▪ 실수요자나 가공업자의 경우 가격위험의 헤징이 가능하고, 안정적 물량확보 및 재고관리가 가능
	사회·경제적 입장	▪ 포전거래의 미래가격 발견기능에 의해 생산 및 출하 조절이 가능하여 농산물 수급 및 가격안정에 기여 ▪ 포전거래를 통해 생산자들의 보다 많은 생산 유인으로 수요변화에 대한 가격변화를 완화 ▪ 현행 포전거래의 표준화 ▪ 법제화로 관련 시장정보의 공개와 높은 계약이행률로 산지 유통체계 개선 기여

3. 포전거래의 문제점

3.1. 거래방식과 시장왜곡의 문제점

○ 비표준화·비정형화된 개별거래

- 현재 산지 청과물, 특히 엽근채류와 양념채소류의 산지유통인 취급비중이 매우 높음에도 불구하고 산지유통인의 거래형태인 포전거래는 거래방식, 계약내용, 계약이행에 대한 인센티브와 페널티, 분쟁조정, 계약조정 등 계약의 핵심부분이 모두 표준화·정형화되어 있지 않은 단순히 개별농가와 개별상인 간의 거래형태에 불과함.
- 거래가 표준화·정형화되지 않은 상태에서 무·배추 등 엽근채류와 일부 양념채소류의 50~90%가 상인(산지유통인)과 생산농가 간의 개별거래형태로 이루어짐에 따라 나타나는 가장 큰 문제점 중의 하나는 거래와 관련된 거래규모, 거래시기, 거래방법, 저장 및 출하시기와 규모 등 산지유통의 핵심 정보가 은닉되어 공개되지 않는다는 것임.
- 그 결과 정부의 채소류 수급 및 가격안정 정책과 관련된 정책수립에서 가장 핵심적인 정확한 산지유통 정보가 누락되고 있기 때문에 관련 정책의 효과성이나 정합성이 낮을 수밖에 없는 실정임. 이와 동시에 산지유통구조 개선사업에서 산지유통인의 포전거래 관련 사업이 포함되지 않기 때문에 정책사업의 효율성 제고에도 문제점으로 지적되고 있음.
- 포전거래의 비표준화·비정형화는 계약 시 좋은 상품을 많이 확보하기 위한 산지유통인 간 그리고 높은 가격에 계약을 체결하려고 하는 생산농가 간에도 심한 눈치싸움과 경쟁으로 인해 심지어 생산자단체(농협)의 채소수급안정사업의 계약에도 큰 영향을 미쳐 산지의 공정한 계약가격 형성과 정부정책의 효율성을 저하시키는 시장교란 요인이 되고 있음.
- 따라서 은닉된 개별·분산적 산지유통 정보를 모든 유통 참여자와 정책당국에게 유용한 통합적 공개정보로 전환하기 위해서는 기존 산지유통

인조직(연합회)을 법인화된 공개조직으로 전환하는 것이 필요함.

○ 계약의 불안정성

- 상인과 농가 간 개별거래인 포전거래는 일부 형식적인 문서계약 형태로 이루어지는 경우도 있으나 문서계약이 표준화·법제화되지 않고, 대부분 관행적 구두계약이기 때문에 계약의 안정성이 확보되지 못하여 시장상황 변동에 따라 계약불이행 사례가 빈번하여 계약당사자 중 일방의 불만이 높고 계약의 신뢰성이 낮은 형태임. 이것은 현행 포전계약이 법적인 효력을 가지는 계약으로서의 의미가 없다는 것임.
- 계약 불안정성의 가장 빈번한 사례는 시장가격의 심한 변동에 의한 계약이 내용대로 이행되지 않고 파기되는 경우가 자주 나타나고 있음. 특히 계약 후 시장가격이 급락하는 경우 산지유통인은 계약금만 지불하고 나머지 대금은 지불하지 않은 상태에서 계약을 파기하기 때문에 대체로 생산농가의 손실로 귀결되는 경우가 많음.
- 생산농가가 상인과 포전거래에 참여하는 것은 장래 판매시점의 가격위험을 회피하기 위한 헤징이기 때문에 계약이 이루어진 후에는 계약쌍방이 반드시 계약을 준수할 의무가 있으나, 계약이 자주 파기되기 때문에 계약참여의 본래 목적인 위험회피나 전가가 달성될 수 없음.
- 이와 같이 상인들이 자의적으로 계약을 파기하는 일이 일어나는 것은 개별농가가 이에 대응할 수 있는 교섭력이나 협상력이 없기 때문인 것으로 나타나고 있음. 상인의 경우 포전거래를 일반 상거래계약과 동일하게 인식하여 매수자가 계약금만 포기하면 얼마든지 계약파기가 가능한 것으로 인식하고 있음.
- 그 외에 비정형화된 개별거래에 의해 나타나는 문제로는 계약시기와 계약물량 등 주요 계약내용의 협상력에서 상인이 상대적으로 우세하기 때문에 생산농가가 수동적으로 계약에 임할 수밖에 없다는 것임. 그 결과 시장정보, 특히 가격정보 면에서 불리한 생산농가에게 불리한 계약이 이루어질 가능성이 매우 높음.

○ 상인의 참여목적과 시장왜곡

- 상인(산지유통인)들의 포전거래 주요 품목은 엽근채류(무·배추)와 일부 양념채소류 등 대량수요 품목이면서 대부분 노지재배 품목으로 기상조건에 따라 수급 및 가격변동이 심하게 나타나는 시장이 불확실한 품목이라고 할 수 있음.
- 시장위험이 높은 품목에서 생산농가는 위험회피 또는 전가를 위해 참여하고, 상인은 가격변동이 심한 불확실한 시장을 활용하여 투기적 수익을 얻기 위해 참여함.
- 이 같이 포전거래에 참여하는 계약쌍방의 참여목적이 일치하지 않고 완전히 다르기 때문에 시장행위가 다르게 나타날 수밖에 없음. 이에 따라 완전히 다른 시장행위에 의한 시장왜곡이나 교란이 발생하고 있음.
- 예를 들면 생산농가는 포전거래에 참여할 때마다 최소한 일정수준(계약시까지 생산비+토지자본이자+기타비용 등) 이상의 계약가격만 형성되면 계약에 참여하려고 하지만, 상인은 그동안 받은 손실을 포함한 기대수익을 한 번에 얻으려고 하기 때문에 공급이 많아 가격하락이 예상되는 경우 쉽게 계약금을 포기하고 계약을 파기하는 시장행위를 하고 있음. 이 경우 시장의 수급상황과 관계없이 수확을 포기함으로써 시장을 왜곡시키고 있으며, 반대로 공급이 부족하여 가격상승이 예상될 경우 저장 등의 물류활동을 통하여 오히려 수급과 가격변동을 심화시켜 시장교란의 요인을 제공하기도 함.

○ 농협 계약재배의 비활성화 요인 제공

- 현행 농협의 산지유통 활동은 정부 정책자금으로 이루어지고 있는 채소 수급안정사업(계약재배)과 일부 농협의 자체 매취판매사업이 핵심이며, 그 외의 농가가 생산한 농산물을 공동(공동선별, 공동수송 등)으로 출하하는 계통출하사업이 대표적임.
- 그러나 농협의 채소류 계약재배사업은 취급비중이 전체 생산량의 10% 이내에 불과하여 농가의 수요를 충족시키지 못하고 있을 뿐만 아니라 엽

근채류 및 일부 양념류에서 품목별로 50~90%의 취급비중을 가지는 산지유통인의 포전거래와는 사업내용이 크게 다르며, 전체적으로 농협 계약사업보다 포전거래 사업의 경쟁력이 높아 생산농가는 대체로 포전거래를 선호하는 입장인 것으로 나타나고 있음.

- 생산농가가 산지유통인과의 포전거래를 상대적으로 선호하는 요인으로 는 농협 계약사업에 비해 농가의 포전거래 수요충족, 농업노동력 부족 해소, 높은 계약금비율, 선택폭이 넓은 참여시기, 농가의 현금수요 충족 및 유동성 증가 등이 있음.
- 이에 따라 정부의 입장에서는 채소류 수급 및 가격안정을 위해 지역농협을 통해 시행하고 있는 채소수급안정사업의 효과를 제고키고 사업규모를 확대시킬 필요성을 느끼고 있으나 산지에서 포전거래에 비해 상대적으로 경쟁력이 낮아 실적이 미미할 뿐만 아니라 사업의 확대가 어려운 실정임.
- 이 같은 이유로 현재 산지유통 활동에서 농협 계약사업과 산지유통인의 포전거래는 상호 보완을 통한 경쟁관계를 형성시키지 못하고 있는 상태에서 농협 산지유통 활동의 장애요인으로 작용하는 결과를 나타내고 있음.

○ 농가의 투기화 조장과 정부정책의 신뢰도 저하

- 채소류 주산지, 특히 수급 및 가격변동이 심한 엽근채류(무·배추)와 일부 양념채소류 생산농가가 시장위험을 회피하기 위해서 상인과의 포전거래에 참여하는 시기가 점차 수확기로부터 파종시기로 앞당겨지고 있음.
- 그 결과 포전거래에 참여하는 생산농가의 역할은 과거 파종 후 수확 직전까지의 파종·재배관리 등에서 점차 파종 주임으로 단순화되고 있음. 심지어 일부 품목에 있어서 산지유통인들이 물량을 확보하기 위하여 파종 전 계약비율을 높이고 있기 때문에 생산농가의 역할이 점차 축소되고 있음.
- 이에 따라 생산농가의 영농마인드도 고품질 농산물을 생산하여 어떻게 적정가격으로 시장에 잘 판매할 것인가 하는 유통전략보다는 오히려 시

장의 불확실성을 이용하여 언제 어떤 상인에게 포전거래를 잘할 것인가에 대한 투기적 마인드로 변화하는 형태로 나타나고 있음.

- 포전거래에 참여하는 생산농가의 마인드가 경영마인드에서 투기적 마인드로 전환되는 상황에서 산지유통인의 투기적 시장행위와 함께 상승 작용하여 농업생산 자체의 투기화함으로써 정부의 다양한 산지유통정책의 신뢰성과 정책효과가 감소할 수 있는 가능성이 매우 높음.

3.2. 산지유통인의 문제점

○ 미등록 산지유통인의 유통활동 활성화

- 1990년대 중반 등록된 산지유통인의 수는 약 1만 2,000명 이상으로 나타나고 있으나, 점차 그 수가 감소하여 2009년 현재 등록된 산지유통인의 수는 4,000여 명 수준으로 나타나고 있음.
- 그러나 통계상에 나타나고 있는 산지유통인의 도매시장 출하비중과 산지유통에서의 산지유통의 취급비중 간에는 큰 차이가 나타나고 있는데, 이것은 도매시장 출하주체 중 높은 출하비중을 차지하고 있는 개별출하와 큰 관계가 있는 것으로 판단됨. 즉, 개별출하에서 개별농가가 직접 도매시장에 출하하는 비중보다는 등록되지 않은 산지유통인이 대부분인 것으로 판단할 수 있음. 실제로 미등록 산지유통인의 경우 도매시장 출하 등 유통활동에 아무런 지장이 없기 때문에 굳이 면허세를 부담하는 등록 산지유통인보다는 미등록 산지유통인 활동을 선호하고 있는 것으로 판단됨.
- 미등록 산지유통인이 개별농가로 차명출하할 경우 실명출하하는 산지유통인에 비해 세원노출이 되지 않아 등록 산지유통인이 불리한 입장에 놓이게 됨. 이 경우 만약 미등록 산지유통인에게 사실상의 탈세행위가 있어도 별도의 영업상 불이익을 받지 않음.

○ 산지유통인 조직의 문제

- 현재 산지유통인이 산지에서 여러 가지 경제적 기능을 담당하고, 농협이 담당하지 못하는 기능을 수행하고 있다는 긍정적인 면이 있음에도 불구하고 제 역할을 인정받지 못하는 이유 중의 하나가 산지유통인의 조직화가 제대로 이루어지지 못하고 있기 때문이다.
- 현재 전국적인 산지유통인의 중앙조직으로 ‘(사)전국농산물산지유통인 중앙연합회’가 있으나, 법인의 역할이나 기능상 실질적인 전국의 산지유통인을 통합하고 대표하는 중앙조직으로서의 기능을 수행하지 못하고 있음.
- 산지유통인중앙연합회는 전국에 11개의 지역연합회를 두고 있으나, 전국의 대부분의 산지유통인이 참여하는 조직이 아니라 형식상 임원 위주의 지역연합회 성격으로 나타나고 있음. 또한 연합회의 사업에 일반사업이나 목적사업, 특별사업이 있으나, 특별사업의 경우 정부의 일부 물류 정책에 참여하여 지원 받는 기능만 수행하고 있음.
- 따라서 산지유통인의 중앙조직으로서 자체적인 산지유통개선의 계획수립과 운용, 산지유통활동의 통계구축과 데이터베이스화, 산지유통인의 위법활동 제지와 페널티 부여 및 자율규제, 중앙회 차원의 수급 및 가격안정사업 추진능력, 산지유통인의 대정부 창구 등에서 실질적인 역할과 기능을 수행하지 못하고 있음.

○ 산지유통인의 능력 한계

- 산지유통인의 기능이 과거 영세한 농가를 돌아다니면서 특정 품목을 매취하여 물량을 규모화하거나 일부 농가로부터 판매를 위탁받아 대도시 위탁상에게 판매를 위탁하여 일정한 시세차익과 수수료를 수취하는 상인이었음. 이러한 이유로 과거의 산지유통인(반출상 포함)은 조사 결과 상대적으로 학력이 낮고 시장에서의 직업적 위상이 낮은 측면이 있었음.
- 농산물 시장환경의 급변과 함께 산지유통인의 상대적인 낮은 위상과 단순한 역할은 그동안 능력 있는 고학력 젊은층의 산지유통인 진출이 거의

이루어지지 못하는 요인이 되어 현재 산지유통인의 감소 및 고령화 추세가 자연스럽게 나타나고 있음.

- 과거 재래시장이나 유사도매시장 거래방식에 적응된 이들 고령화된 산지유통인들은 급변하는 시장환경에 민감하게 적응하지 못하고 관행적인 거래에 의한 이익만을 추구하려고 하기 때문에 정부의 유통정책과도 부합하지 못할 뿐만 아니라 농산물 유통개선에서도 큰 역할을 하지 못하고 있음. 그 결과 정부의 유통정책 파트너도 되지 못하고 산지유통인이라는 직업의 신뢰성도 확보하지 못하는 상태가 되었음.
- 현재 농산물 유통경로의 다원화와 유통참여주체(경로구성원)의 다양화 추세하에서 일부 채소류 등의 품목을 제외하고는 산지유통인의 역할이 점차 축소되고 수가 감소하고 있음.

○ 산지유통인의 법적 개념의 한계

- 현행 농안법상 산지유통인은 ‘산지에서 농산물을 수집하여 도매시장 또는 공판장에 출하하는 자’로 규정하고 있음. 그러나 이러한 규정은 유통환경의 변화와 함께 점차 그 정합성이 낮아지고 있음. 또한 산지유통인이 산지 수집과 출하활동뿐만 아니라 실제로 농업경영과 산지수집활동을 겸하는 경우가 많이 있어 개념과는 맞지 않음.
- 또한 품목에 따라 산지수집과 도매시장 출하 외에 수집·가공·포장·수송·저장 등 다양한 물류기능을 수행하는 기능업자도 점차 증가하고 있기 때문에 현행 농안법상의 규정으로는 산지유통인의 정확한 개념을 표현할 수 없으며, 그로 인해 겸업유통인의 활동을 제약하는 등 법적인 문제가 발생하고 있음.

제4 장

산지유통인과 농가의 포전거래 실태 조사 분석

1. 산지유통인의 포전거래 실태

- 현재 산지에서 활동하고 있는 산지유통인들은 다양한 활동을 전개하고 있으며, 농산물 산지유통에서 차지하고 있는 비중도 증가하고 있음.
 - 특히 가격변동 리스크가 큰 배추, 무, 양배추, 당근, 감자, 양파 등을 중심으로 한 노지채소류의 50~95% 이상을 수확 전 농가로부터 포전거래를 실시하여 산지유통의 대부분을 담당하고 있음. 또한 농가를 대신해 농작물의 재배관리와 수확작업을 담당하고 있어 이들의 활동이 농산물 산지유통에 미치는 영향은 매우 큼.
- 따라서 이들의 산지유통 활동 현황을 면밀하게 파악하고 농가와의 계약 시 발생하고 있는 문제점을 도출하여 산지유통인들이 투명한 주체가 될 수 있도록 해야 함.
- 본 연구에서는 포전거래를 실시하고 있는 산지유통인 164명을 대상으로 설문조사를 실시하였으며, 설문조사 내용은 ①산지유통인 일반 현황, ②농작업 현황, ③배추를 중심으로 한 포전거래 현황, ④농가와의 계약 현황, ⑤산

지유통인 법인화 필요성 및 지원조건 등을 포함하고 있음.

- 조사에 활용된 표본은 (사)전국농산물산지유통인연합회의 협조를 통해 각 지역연합회에 소속된 산지유통인들의 리스트를 확보한 후, 이를 무작위로 추출하여 면접조사 및 전화조사를 실시하였음.

표 4-1. 포전거래 산지유통인 조사 내용

조사항목	조사내용
농작업 운영 현황	· 농작업 수행 여부 · 농작업반 운영 여부 및 인력 규모
포전거래 현황(배추 중심)	· 포전거래 활용 금액 · 재배작형 · 계약면적 및 계약농가 수 · 계약시기 · 선급금(계약금) 범위 · 포전거래 추세 · 포전관리 방법 · 포전거래 물량 출하처 · 포전거래 실시 이유
농가와의 계약 현황	· 가격결정 기준 · 계약방식 · 계약과기 관련 사항 · 환경 변화에 따른 계약조건 변경 · 계약과기 방지 방안 · 포전거래 법제화
산지유통인 법인화	· 법인화 찬성 여부 · 법인화 형태 · 법인화 지원조건

1.1. 산지유통인 조사 개요

- 조사에 응답한 산지유통인 164명의 평균 연령은 61세인 것으로 나타났으며, 이들의 평균 활동 기간은 24년인 것으로 나타남.
 - 응답자의 산지유통인 활동 기간을 살펴보면 대부분 10~30년 이상이며,

30년 이상 활동한 산지유통인도 전체의 20%를 차지하고 있는 것으로 나타나 경험이 많은 고령의 산지유통인들이 많은 것으로 나타남.

- 산지유통인 활동을 수행하는 형태를 살펴보면 단독으로 수행하는 산지유통인보다 단체에 가입하여 활동하는 산지유통인이 더욱 많은 것으로 나타남.
 - 단체에 가입하고 있는 산지유통인들의 가입 단체는 대부분 (사)전국산지유통인중앙연합회인 것으로 나타나 연합회를 통한 산지유통인 활동이 활발하게 이루어지고 있음을 알 수 있음.
- 조사 결과 산지유통인의 주요 취급품목은 무와 배추인 것으로 나타났으며, 각각 응답자의 88.4%, 87.8%의 비중을 보이고 있음. 또한 무와 배추를 동시에 취급하는 산지유통인도 전체의 80% 이상인 것으로 나타남.
 - 이 외에도 조사에 응답한 산지유통인들은 양파, 대파, 마늘 등의 양념채소류를 함께 취급하고 있으며, 기타 채소로는 양배추와 감자를 취급하고 있는 것으로 나타남.

표 4-2. 산지유통인 조사 개요

구 분		빈도 수	비 중(%)
연 령	40~50세 미만	10	6.1
	50~60세 미만	65	39.6
	60~70세 미만	71	43.3
	70세 이상	18	11.0
	계	164	100.0
활동 기간	1~10년	24	14.6
	11~20년	51	31.1
	20~30년	56	34.1
	31~40년	29	17.7
	40년 이상	4	2.4
	계	164	100.0
활동 수행 형태	단독 수행	43	26.2
	단체에 가입하여 수행	119	72.6
	기타	2	1.2
계		164	100.0
가입 단체	(사)전국산지유통인중앙연합회	109	91.6
	영농조합법인	2	1.7
	농업회사법인	2	1.7
	중앙연합회와 영농조합법 모두 가입	6	5.0
	계	119	100.0
취급 품목	무	145	88.4
	배추	144	87.8
	무, 배추 동시 취급	132	80.5
	고추	2	1.2
	마늘	16	9.8
	양파	27	16.5
	대파	22	13.4
	당근	4	2.4
	기타 채소	62	37.8
	기타 과일	4	2.4
	계	164	100.0

주 1) 취급품목 중 각 품목별 비중은 응답자 164명 대비 비중임.

1.2. 농작업 운영 현황

- 산지유통인 활동 수행 중 농작업을 직접 수행하는지를 조사한 결과 농사를 짓지 않고 활동을 수행하는 산지유통인보다 직접 농사를 지으면서 활동을 수행하는 산지유통인이 더욱 많은 것으로 나타남.
 - 이는 농가와 물량 계약 후 직접 포전관리를 실시하고 있는 산지유통인들이 많다는 것을 의미하며, 농가와 계약거래를 실시하지 않고 스스로의 물량을 직접 관리하는 경우도 있음.

표 4-3. 산지유통인의 농작업 수행 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
농사를 짓지 않고 산지유통인 활동 수행	38	23.2
직접 농사를 지으면서 산지유통인 활동 수행	126	76.8
합 계	164	100.0

- 농사를 직접 짓고 있는 산지유통인들의 농작업반 운영 여부를 살펴보면, 응답자의 41.5%가 농작업반을 운영하고 있지 않은 것으로 나타나 운영하고 있는 응답자 58.5%보다 다소 적은 것으로 나타남.
 - 산지유통인들이 운영하고 있는 농작업반의 인력 규모는 운영 중인 68명의 농작업반 평균 20명인 것으로 나타남.
 - 국내외 노동인력을 살펴보면 평균 국내 노동인력은 16명, 평균 외국 노동인력은 8명으로 조사되었으며, 농작업반의 국내외 인력 규모는 전체 1,355명 중 국내 노동인력이 80.5%, 외국 노동인력인 19.5%인 것으로 나타나 산지의 농작업 인력 대부분은 국내 노동인력을 활용하고 있다고 할 수 있음.

표 4-4. 산지유통인의 농작업반 운영 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
농작업반 운영	68	41.5
농작업반 미운영	96	58.5
합 계	164	100.0

표 4-5. 산지유통인의 농작업반 인력 규모

구 분	인력 수	비 중(%)
국내 노동인력	1,091	80.5
외국 노동인력	264	19.5
합 계	1,355	100.0

1.3. 산지유통인 포전거래 현황(배추 중심)

- 산지유통인의 연간 포전거래 활용 금액을 조사한 결과 164명 중 134명이 응답하였음. 이들의 연평균 포전거래 활용 금액은 9억 2,500만 원으로 금액 규모가 크다고 할 수 있음.
 - 포전거래 활용 금액의 규모를 살펴보면 1억~10억 원 미만이 전체 응답자의 53.7%로 가장 많았으며, 10억~20억 원 미만은 20.9%인 것으로 나타남. 또한 30억 원 이상을 활용하고 있는 산지유통인은 전체의 8.1%를 차지하고 있음.

표 4-6. 산지유통인의 연간 포전거래 활용 금액 규모

구 분	빈도 수	비 중(%)
1억 원 미만	15	11.2
1억~10억 원 미만	72	53.7
10억~20억 원 미만	28	20.9
20억~30억 원 미만	8	6.0
30억~40억 원 미만	5	3.7
40억~50억 원 미만	1	0.7
50억 원 이상	5	3.7
합 계	134	100.0

- 산지유통인들이 취급하고 있는 많은 품목 중 포전거래 가장 활발히 이루어지고 있는 배추를 대상으로 포전거래 현황을 살펴보기 위해 배추를 취급하고 있는 144명의 산지유통인들을 대상으로 조사를 실시하였음.
- 배추를 취급하고 있는 산지유통인의 주요 재배작형은 가을배추-고랭지배추-겨울배추-봄배추-시설배추의 순으로 나타남.

표 4-7. 배추 취급 산지유통인의 주요 재배작형

구 분	빈도 수	비 중(%)
가을배추	113	78.5
고랭지배추	96	66.7
겨울배추	77	53.5
봄배추	68	47.2
봄시설배추	43	29.9

주 1) 복수응답 결과임.

2) 각 작형별 비중은 배추를 취급하고 있는 산지유통인 144명 대비 비중임.

- 또한 농가와의 계약면적 문항에 응답한 126명의 평균 계약면적은 15만 6,000평인 것으로 나타났으며, 포전거래 농가 수 문항에 응답한 119명의 평

균 농가 수는 55농가인 것으로 나타남.

- 농가와 계약면적 규모를 살펴보면 1만~10만평 미만과 10만~50만평 미만이 각각 전체의 55.6%와 30.2%로 나타나 대부분을 차지하고 있음.
- 한편 연간 포전거래 농가 수 규모는 10~30농가 미만의 규모가 전체의 35.3%인 것으로 나타났으며, 그 외에는 고른 분포를 보이고 있음.

표 4-8. 배추 취급 산지유통인의 계약면적 규모

구 분	빈도 수	비 중(%)
1만평 미만	8	6.3
1만~10만평 미만	70	55.6
10만~50만평 미만	38	30.2
50만~100만평 미만	5	4.0
100만평 이상	5	4.0
합 계	126	100.0

표 4-9. 배추 취급 산지유통인의 포전거래 농가 수 규모

구 분	빈도 수	비 중(%)
10농가 미만	20	16.8
10~30농가 미만	42	35.3
30~50농가 미만	20	16.8
50~100농가 미만	17	14.3
100농가 이상	20	16.8
합 계	119	100.0

- 배추를 취급하고 있는 산지유통인이 농가와 계약을 맺는 시기는 파종 전이 전체의 59.7%로 가장 많았으며, 파종 후 1~6주일 사이에 계약을 맺는 산지유통인은 32.5%인 것으로 나타남. 또한 수확 직전에 농가와 계약을 맺는 산지유통인은 전체의 7.6%인 것으로 나타남.

- 한편 이들이 농가와 계약 시 지불하는 선금금의 범위는 계약금액의 3

0~50% 사이가 가장 많은 것으로 나타났으며, 선급금을 지불하지 않는 경우는 거의 없는 것으로 파악되었음.

표 4-10. 배추 취급 산지유통인의 계약 시기

구 분	빈도 수	비 중(%)
파종 전	86	59.7
파종 후 1주일 이내	10	6.9
파종 후 2~3주일	10	6.9
파종 후 3~4주일	10	6.9
파종 후 4~6주일	17	11.8
수확 직전	11	7.6
합 계	144	100.0

표 4-11. 배추 취급 산지유통인의 농가 계약 시 선급금 범위

구 분	빈도 수	비 중(%)
선급금 없음	2	1.4
계약금액의 10%	1	0.7
계약금액의 10~20%	2	1.4
계약금액의 20~30%	22	15.3
계약금액의 30~40%	49	34.0
계약금액의 40~50%	45	31.3
계약금액의 50% 이상	23	16.0
합 계	144	100.0

○ 최근 배추 포전거래의 추세를 살펴보기 위해 배추 취급 산지유통인을 대상으로 조사한 결과 증가 추세 54.2%, 감소 추세 16.7%, 변동 없이 일정수준 유지 29.2%인 것으로 나타나 배추 포전거래 비율이 증가하고 있다는 응답자가 가장 많은 것으로 나타남.

- 이는 배추의 가격변동이 크다는 특성이 반영된 것으로 보이며, 특히 2010년 배추파동으로 인해 포전거래 비율이 증가할 것이라는 전망이 포

함된 것으로 판단됨. 또한 도매시장에 등록된 산지유통인이 다수 포함되어 있어 도매시장으로의 출하 비중이 높게 나타났을 가능성도 있음.

표 4-12. 배추 포전거래 증감 추세(산지유통인)

구 분	빈도 수	비 중(%)
증가 추세	78	54.2
감소 추세	24	16.7
변동없이 일정수준 유지	42	29.2
합 계	144	100.0

- 배추를 취급하고 있는 산지유통인의 계약 후 포전관리는 56.3%가 계약 후부터 수확까지 모두 관리하고 있는 것으로 나타남.
 - 농가가 계약 이후부터 수확까지 관리하는 비중은 7.6%인 것으로 나타났으며, 농가와 산지유통인이 수확을 전후로 각각 관리한다는 응답자는 18.1%인 것으로 나타나 대부분의 포전관리는 산지유통인을 통해 이루어지고 있다고 할 수 있음.

표 4-13. 배추 취급 산지유통인의 계약 후 포전관리 방법

구 분	빈도 수	비 중(%)
농가가 수확까지 모두 관리	11	7.6
산지유통인이 수확까지 모두 관리	81	56.3
수확직전까지 농가, 수확 이후 산지유통인 관리	26	18.1
기타	26	18.1
합 계	144	100.0

- 산지유통인이 포전거래를 통해 출하하고 있는 배추 물량은 대부분 도매시장으로 출하되고 있는 것으로 나타났으며, 그 비중은 84.8%로 나타남.
 - 일부 김치공장(8.4%)과 대형유통업체(2.1%) 등으로의 출하도 이루어지고 있으나 그 비중은 매우 적은 것으로 나타남. 이는 도매시장으로의 출

하가 가격변동과 판로확보에 안정적인 수단으로 인식되고 있음을 의미한다고 할 수 있음.

표 4-14. 배추 취급 산지유통인의 포전거래 물량 출하처 비중

단위: %

도매시장	김치공장	대형유통업체	식자재업체 및 외식업체	기 타	전 체
84.8	8.4	2.1	1.1	3.6	100.0

○ 또한 이들이 배추에 대한 포전거래를 실시하는 이유는 직접 배추농사를 짓고 있기 때문이라는 의견이 가장 많은 것으로 나타났으며, 활동을 통한 수익 창출을 목표로 하는 산지유통인은 적은 것으로 나타남.

- 이 외에 산지유통인 활동을 자신의 본업으로 인식하고 있어 지속적으로 수행하고 있다는 의견도 있었으며, 물량확보 및 생산자 판로 확보 때문이라는 의견도 제시됨.

표 4-15. 배추 취급 산지유통인의 포전거래 실시 이유

구 분	빈도 수	비 중(%)
일반 중간상인보다 높은 이익 때문	5	3.5
연중 다양한 품목 취급이 가능하기 때문	17	11.8
평균 투자수익이 높기 때문	13	9.0
직접 배추농사를 짓고 있기 때문	49	34.0
산지농협보다 경쟁력이 높기 때문	13	9.0
기타	47	32.6
합 계	144	100.0

1.4. 농가계약 현황

- 산지유통인이 농가와의 포전거래 계약 시 가장 중요하게 생각하는 가격결정 기준은 농가 제시가격인 것으로 나타났으며, 도매시장 시세, 주변 상인의 계약가격, 재배면적 및 작황 등도 중요한 가격결정 기준인 것으로 파악되어 가격에 영향을 미치는 외부환경도 다수 고려하고 있다고 할 수 있음.
 - 이 외의 기타 의견은 대부분 농가와의 협의를 통한 가격결정인 것으로 나타나 상호 간의 입장을 고려한 계약이 이루어지고 있음을 알 수 있음.

표 4-16. 포전거래 계약 시 가격결정 기준

구 분	빈도 수	비 중(%)
주변 상인의 계약가격	27	16.5
도매시장 시세	35	21.3
전년도 포전거래 가격	8	4.9
재배면적과 작황	26	15.9
농가가 제시하는 가격	52	31.7
기타	16	9.8
합 계	164	100.0

- 산지유통인이 농가와 실시하는 포전거래 계약방식을 살펴보면 전체 응답자의 70.7%가 표준문서계약을 실시하는 것으로 나타났으며, 이 외에는 간이 문서계약과 구두계약 등을 통해 농가와의 계약이 이루어지고 있는 것으로 나타남.
 - 한편 표준문서계약을 실시하지 않는 산지유통인들은 농가의 비선호와 현실에 부합하지 않는 내용, 문서내용의 번거로움 등을 그 원인으로 지적하였음.

표 4-17. 산지유통인의 포전거래 계약방식

구 분	빈도 수	비 중(%)
표준문서계약	116	70.7
간이문서계약	20	12.2
구두계약	26	15.9
기타	2	1.2
합 계	164	100.0

표 4-18. 표준문서계약 미실시 이유

구 분	빈도 수	비 중(%)
문서내용이 번거롭기 때문	6	12.5
문서내용이 현실과 부합하지 않기 때문	8	16.7
매년 계약농가가 다르기 때문	4	8.3
문서계약을 해도 계약이행률이 낮기 때문	4	8.3
농가가 문서계약을 선호하지 않기 때문	17	35.4
기타	9	18.8
합 계	48	100.0

- 농가와와 포전거래 계약 후 계약파기 경험 여부를 살펴보면 계약파기 경험 이 있는 산지유통인이 53.7%로 나타나 계약파기 경험이 없는 산지유통인 46.3%보다 다소 높게 나타남.
- 계약파기 경험이 있는 산지유통인의 연평균 계약파기율은 11%인 것으로 조사되었으며, 이에 대한 산지유통인과 농가의 계약파기 비율은 각각 31.2%와 68.8%로 나타나 농가에 의한 계약파기가 2배 이상 많은 것으로 나타남.
 - 한편 이들 중 스스로 계약파기를 한 경험이 있는 산지유통인들을 대상으로 계약파기 이유를 조사한 결과 68.8%가 시장가격 하락으로 인한 손실 발생 때문이라고 응답함.
 - 또한 계약파기 경험이 있는 산지유통인들은 계약 후 시장가격이 계약가

격보다 급등하여 농가가 보상을 요구했을 경우 대부분 보상경험이 있는 것으로 나타남.

표 4-19. 포전거래 계약 후 계약파기 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
계약파기 경험 있음	88	53.7
계약파기 경험 없음	76	46.3
합 계	164	100.0

표 4-20. 산지유통인의 포전거래 계약파기 이유

구 분	빈도 수	비 중(%)
시장가격 하락으로 인한 손실 발생 때문	44	68.8
문서계약이 아니므로 계약파기에 대한 책임감이 없기 때문	1	1.6
다른 계약물량에서 높은 가격을 받고자 산지폐기를 원하기 때문	6	9.4
기타	13	20.3
합 계	64	100.0

표 4-21. 포전거래 계약 후 농가보상 경험 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
농사보상 경험 있음	85	96.6
농가보상 경험 없음	3	3.4
합 계	88	100.0

- 산지유통인이 농가와 계약 후 작황 및 시장가격 변동 등의 환경변화 시 변경하는 계약 조건을 살펴보면 계약가격만 변경한다는 응답이 전체의 55.5%로 가장 많았으며, 변경사항 없음 22.0%, 물량과 가격조건 모두 변경 14.6%의 순으로 나타남.

- 이 외에 농가와의 협의를 통해 상황에 따라 유동적으로 계약조건을 변경한다는 의견도 제시됨.

표 4-22. 계약 후 환경변화에 따른 계약조건 변경

구 분	빈도 수	비 중(%)
변경사항 없음	36	22.0
물량과 가격조건 모두 변경	24	14.6
계약가격만 변경	91	55.5
계약물량만 변경	1	0.6
계약파기	1	0.6
기타	11	6.7
합 계	164	100.0

- 산지유통인이 생각하는 농가와의 계약파기 방지 방안은 작황과 시황 급변 시의 계약조정이 필요하다는 의견이 45.1%로 가장 많은 것으로 나타나 유통환경 변화에 따른 계약조정이 필요한 것으로 나타남.
- 또한 무조건적인 계약 준수와 계약조건에 대한 책임을 강화해야 한다는 의견도 있어 계약서에 대한 중요성을 크게 인식하고 있는 것으로 판단됨.
 - 기타 의견으로는 신뢰를 통한 농가와의 협의, 신속한 대금결제 등이 있었으며, 현 상태로는 방지 방안이 없다는 의견도 소수 제시됨.

표 4-23. 계약파기 방지 방안

구 분	빈도 수	비 중(%)
표준문서계약 실시	12	7.3
계약조건에 계약파기와 책임조건 명시	20	12.2
작황과 시황 급변 시 계약조정	74	45.1
문서계약 후 무조건적인 계약 준수	25	15.2
문서계약이 아닌 구두계약 실시	11	6.7
기타	22	13.4
합 계	164	100.0

- 현재의 포전거래 계약이 성실히 이행될 수 있도록 하기 위한 법제화의 필요성에 대해 응답자의 53.7%가 필요하다고 응답하여 그렇지 않은 응답자보다

다소 많은 것으로 나타남.

- 법제화가 필요하다고 응답한 산지유통인은 농가의 적극적인 계약이행을 위해 법적으로 계약파기와 배상요구를 금지하고 계약금 수준을 증대시키는 방안이 필요하다고 응답함. 또한 이 외에도 농가교육, 고품질 농산물 생산, 신뢰를 바탕으로 한 농가와의 협의 조정, 체계적인 계약방식 도입, 신속한 대금결제 등의 의견이 제시됨.
- 한편 이들 중 문서화된 계약내용을 관계기관에 신고하여 공증효과를 갖도록 하는 것에 대해서는 72%가 찬성하는 것으로 나타남.

표 4-24. 포전거래의 법제화 필요성 여부(산지유통인)

구 분	빈도 수	비 중(%)
법제화 필요함	88	53.7
법제화 필요 없음	76	46.3
합 계	164	100.0

표 4-25. 농가의 적극적인 계약이행 방안

구 분	빈도 수	비 중(%)
법적으로 계약파기와 배상요구를 금지하고 계약금 수준 증대	44	50.0
계약파기는 자유롭게 하고 계약금을 감소시키거나 폐지	11	12.5
기타	33	37.5
합 계	88	100.0

표 4-26. 농가와의 계약내용에 대한 공증효과 부여 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
공증효과 부여 필요함	65	73.9
공증효과 부여 필요 없음	23	26.1
합 계	88	100.0

1.5. 산지유통인의 법인화 관련 인식 및 특성

1.5.1. 산지유통인의 법인화 관련 인식

- 2010년 가을 배추파동 이후 정부가 산지유통인의 중요성을 인식하여 추진하고자 하는 산지유통인 법인화에 대한 찬성여부를 조사한 결과 응답자의 72%가 법인화에 찬성하는 것으로 나타남.
 - 따라서 대부분의 산지유통인들은 법인화를 통해 제도권 안에서 산지유통 거래를 희망하고 있으며, 보다 투명한 주체로 활동하고자 하는 의지를 지니고 있다고 할 수 있음.

표 4-27. 산지유통인 법인화 찬성 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
산지유통인 법인화 찬성	118	72.0
산지유통인 법인화 반대	46	28.0
합 계	164	100.0

- 산지유통인 법인화에 찬성하는 산지유통인이 희망하는 법인화 형태는 주로 단일조직 형태의 영농조합법인, 농업회사법인, 유통회사법인 등 다양한 법인화 형태인 것으로 나타남.

표 4-28. 산지유통인 법인화 형태

구 분	빈도 수	비 중(%)
단일조직의 영농조합법인	27	22.9
단일조직의 농업회사법인	21	17.8
단일조직의 유통회사법인	27	22.9
품목별 전문 영농조합법인	15	12.7
품목별 전문 농업회사법인	7	5.9
품목별 전문 유통회사법인	14	11.9
기타	7	5.9
합 계	118	100.0

- 산지유통인 법인화에 찬성하는 산지유통인이 바라는 산지유통인의 조직화·법인화를 위한 지원조건은 계약 및 유통자금 지원이 40.7%로 가장 많았으며, 다음으로 정부 유통정책에 대한 농협과의 대등한 참여 조건, 유통센터 건설 지원, 물류장비 및 물류비용 지원 등의 순으로 나타남.
- 산지유통인 법인화를 위해서는 대부분 자금 및 시설에 대한 지원이 많은 것으로 나타났지만, 정부 유통정책에 대한 농협과의 대등한 참여 조건은 현 시점을 반영한 매우 의미 있는 결과인 것으로 판단됨.

표 4-29. 산지유통인 조직화·법인화를 위한 지원조건

구 분	비 중(%)
유통(물류)센터 시설 건설 지원	15.8
계약 및 유통자금 지원	40.7
물류장비 및 물류비용 지원	14.1
공동화 자금 지원	3.7
정부 유통정책에 농협과 대등한 조건으로 참여	25.7
기타	-

주: 복수응답으로 가중치를 적용한 비율임(1순위 2점/2순위 1점).

- 한편 법인화에 반대한 입장을 보이고 있는 산지유통인의 법인화 반대 이유는 대부분 현재 역량으로도 충분한 거래가 가능하기 때문인 것으로 나타나 법인화의 필요성을 크게 인식하지 못하고 있음. 또한 법인 운영에 대한 경험 및 역량이 부족하다는 의견도 제시되어 이에 대한 교육 및 전문인력이 필요하다고 판단됨.
- 이 외에 기타 의견으로는 법인화의 실용성 부족, 규제에 대한 기피 등이 제시되었음. 따라서 현실에 적합한 법인화 방안이 마련되어야 하며 산지유통인들은 법인화가 단순한 규제수단이 아니라 보다 경쟁력 있는 산지유통 활동을 위한 필요수단으로 인식해야 할 것임.

표 4-30. 산지유통인 법인화 반대 이유

구 분	빈도 수	비 중(%)
소득이 노출되기 때문	3	6.5
현재 역량으로 충분한 거래가 가능하기 때문	29	63.0
법인을 운영할만한 경험 및 역량이 부족하기 때문	7	15.2
법인을 설립할만한 자본이 부족하기 때문	2	4.3
기타	5	10.9
합 계	46	100.0

1.5.2. 산지유통인의 법인화 관련 특성

- 산지유통인의 법인화 관련 특성을 파악하기 위해 산지유통인의 특성과 거래실적을 대표할 수 있는 변수를 선정하였으며, 설명변수와 종속변수의 관계가 0부터 1까지의 값이므로 단순회귀모형에 적합한 로짓(Logit) 모형을 이용하였음.
- 종속변수로는 산지유통인 법인화 찬성여부를 더미 처리하였고, 설명변수로는 산지유통인 경력, 산지유통인 관련 단체 가입 여부, 산지유통인과

농사활동의 병행 여부, 농작업반 운영여부를 더비변수로 설정하였음. 또한 거래실적을 대표할 수 있는 변수로 연간 포전매매 금액을 선정하였음.

표 4-31. 변수 설명

구 분		변수설명
종속 변수	산지유통인 법인화 찬성여부	산지유통인 법인화 찬성할 경우 1, 산지유통인 법인화에 반대할 경우 0
설명 변수	산지유통인 경력	산지유통인 경력(연수)
	산지유통인 관련 단체 가입 여부	산지유통인 관련 단체 가입 시 1, 산지유통인 관련 단체 미가입 시 0
	산지유통인과 농사활동 병행 여부	농사와 산지유통인 활동 병행할 경우 1, 산지유통인 활동만 할 경우 0
	농작업반 운영 여부	농작업반 운영 1, 농작업반을 운영하지 않을 경우 0
	연간 포전매매 금액	연간 포전매매 금액 (백만 원)

- 기초 통계를 분석한 결과, 산지유통인 중 약 72%가 법인화를 찬성한다고 응답하였고 산지유통인의 평균 경력은 약 24년으로 나타남. 또한 산지유통인 관련 단체에는 약 73%가 가입하였고 농사와 산지유통인 활동을 병행하는 산지유통인은 약 78%로 나타났음. 농작업반을 운영하는 산지유통인은 약 41%, 연간 포전매매 금액은 평균 9억 250만 원으로 나타났음. 단, 평균 금액이 조사 결과와 차이가 나는 이유는 미응답자의 평균금액을 전후 응답자들의 사이 값으로 활용했기 때문임.

표 4-32. 변수들의 기초통계 분석

구 분	산지유통인 법인화 찬성여부	산지유통인 경력	산지유통인 관련 단체 가입 여부
Mean	0.72	23.87	0.74
Median	1.00	25.00	1.00
Maximum	1.00	46.00	1.00
Minimum	0.00	3.00	0.00
Std. Dev.	0.45	10.48	0.44
Observations	164	164	164

구 분	농작업반 미운영 여부	산지유통인과 농사 활동 병행 여부	연간 포전거래 금액 (만 원)
Mean	0.59	0.77	90,250
Median	1.00	1.00	50,000
Maximum	1.00	1.00	600,000
Minimum	0.00	0.00	3,000
Std. Dev.	0.49	0.42	112,300
Observations	164	164	164

- 로짓(Logit) 모형 추정 결과 산지유통인 경력, 산지유통인과 농사 활동 병행, 연간 포전거래 금액이 양(+)의 상관관계를 갖는 반면 산지유통인 관련 단체 가입 여부와 농작업반 운영 여부는 음(-)의 상관관계를 갖는 것으로 나타남.
- 이는 산지유통인의 경력이 많으며 산지유통인과 농사 활동을 병행하고 포전거래를 적극적으로 실시하는 산지유통인일수록 법인화를 찬성할 확률이 높다는 것을 의미하며, 산지유통인 경력 변수는 1% 유의수준에서 통계적으로 유의하게 분석되었음.
 - 이와 반대로 산지유통인 관련 단체에 가입하지 않고 농작업반을 운영을 하는 경우 산지유통인 법인화를 찬성할 확률이 낮은 것으로 나타났으며, 농작업반 운영 여부 변수는 1% 유의수준에서 통계적으로 유의한 것으로 나타남.

표 4-33. 산지유통인의 법인화 관련 로짓 분석 결과

변수명	계수값	표준오차	P 값
c	3.23	0.36	0.00***
산지유통인 경력	0.02	0.00	0.00***
산지유통인 관련 단체 가입 여부(더미)	-0.03	0.21	0.87
농사와 산지유통인 활동병행 여부(더미)	0.15	0.21	0.47
농작업반 운영 여부(더미)	-0.56	0.18	0.00***
연간 포전거래 금액	0.22	0.15	0.14
McFadden R-squared	0.045308		
Log likelihood	-92.91048		
Restr. Log likelihood	-97.31980		

주: 모형의 설명력을 나타내는 McFadden R-squared 값이 0.045308로 모형의 종속변수가 항상 0과 1사이에 있다는 조건을 만족하였음.

McFadden R-squared = $1 - (\log L / \log L_0) = 1 - (-92.91048 / -97.31980) = 0.045308$

logL: 제약 전의 Log likelihood 값.

logL0: 제약 후의 Log likelihood 값.

- 이러한 분석 결과는 두 가지 특징을 지니고 있음. 첫 번째는 산지유통인 법인화를 찬성하는 산지유통인은 오랜 기간 동안 산지유통인과 농사를 병행하면서 포전거래 활용 금액이 크다는 것임. 이들은 산지유통인 역할을 수행하면서 계약재배 자금, 운영자금 등에서 개별적으로 사업을 실시하는 것에 대한 한계를 느끼기 때문에 법인화를 통한 정부 정책자금 지원을 희망하는 곳으로 추론됨. 두 번째 특징은 포전매매 금액에 관계없이 산지유통인이 개별적 사업주체이지만 특정 단체에 가입하거나 농작업반 등을 운영하면서 개인적 소득, 신상명세 등이 밝혀지는 것을 꺼려한다는 것임. 실제로 산지유통인 관련 단체에 가입하게 되면 개인 신상을 작성해야 하고 협회에서 권고하는 사항을 일정부분 따라야 하는 의무가 발생함. 또한 농작업반을 공식적으로 운영할 경우 사업자 등록은 물론 직원들의 4대 보험 가입 등 운영과정에서 개인적 신상 및 소득이 노출되기 쉬움. 그러므로 산지유통인 법인화에 반대하는 그룹은 개인적 신상 및 소득이 노출되는 것을 꺼리기 때문에 관행적 거래방식을 유지하면서 이윤을 창출하려는 특징이 있는 것으로 추론됨.

2. 농가의 포전거래 실태

- 농가의 포전거래 실태를 파악하기 위하여 배추 포전거래를 실시하고 있는 300농가를 대상으로 설문조사를 실시하였음. 설문조사 내용은 ①농가 일반 현황, ②배추 포전거래 현황, ③포전거래 계약 현황, ④포전거래 문제점 및 개선방안 등을 포함하고 있음.
- 조사에 활용된 표본은 한국농촌경제연구원 농업관측센터 표본 농가 중 배추를 취급하고 있는 농가를 무작위로 추출하였음.

표 4-34. 포전거래 농가 조사 내용

조사항목	조사내용
배추 포전거래 현황	· 산지유통인과의 포전거래 현황 · 포전거래 기간 · 포전거래 추세 · 배추 출하처 비중 · 포전거래 선호 이유
포전거래 계약 현황	· 가격결정 기준 · 계약 시기 · 계약금 수준 · 계약방식 · 계약파기 현황 및 이유 · 포전거래 법제화
포전거래 문제점 및 개선방안	· 포전거래 애로사항 · 포전거래 문제점 해결방안

2.1. 농가 조사 개요

- 조사지역은 고랭지배추 재배가 가장 활발한 강원 지역이 가장 많았으며, 전북, 전남, 충남 지역이 각각 19.3%, 16%, 10.3%의 순으로 나타남. 조사에

응답한 농업인 300명의 평균 연령은 60세인 것으로 나타났으며, 이들의 평균 배추농사 실시 기간은 26년인 것으로 나타남.

- 응답자의 배추농사 기간을 살펴보면 대부분 20년 이상인 것으로 나타나 배추농사에 대한 경험이 많고, 전문성이 있다고 할 수 있음.
- 응답자들의 주요 재배작형은 고랭지배추로 전체의 43.3%를 차지하고 있으며, 이는 응답자들이 강원 지역에 가장 많기 때문인 것으로 판단할 수 있음. 이밖에 가을배추도 28.7%의 응답자들이 재배하는 것으로 나타났으며, 봄배추와 겨울배추도 일부 주요 재배작형인 것으로 나타남.
- 또한 생산농가의 평년도 재배면적은 전체 평균 8,000평인 것으로 나타났으며, 그 규모를 살펴보면 5,000평 미만이 전체의 55.7%로 가장 많고 5,000~1만평 미만의 농가가 19.7%를 차지하고 있는 것으로 나타남. 또한 2만평 이상의 대규모 재배면적을 지니고 있는 농가도 전체의 11%를 차지하고 있음.

표 4-35. 농가 조사 개요

구 분		빈도 수	비 중(%)
조사지역	경 기	19	6.3
	강 원	92	30.7
	충 북	27	9.0
	충 남	31	10.3
	전 북	58	19.3
	전 남	48	16.0
	경 북	6	2.0
	경 남	16	5.3
	제 주	2	0.7
	무응답	1	0.3
	계		
연 령	40세 미만	1	0.3
	40~50세 미만	23	7.7
	50~60세 미만	110	36.7
	60~70세 미만	122	40.7
	70세 이상	44	14.7
	계	300	100.0
배추농사 기간	1~10년	28	9.3
	11~20년	90	30.0
	20~30년	115	38.3
	31~40년	56	18.7
	40년 이상	11	3.7
	계	300	100.0
주요 재배작형	가을배추(김장배추)	86	28.7
	고랭지배추(여름배추)	130	43.3
	겨울배추	37	12.3
	봄배추	40	13.3
	봄시설배추	5	1.7
	기타	2	0.7
	계	300	100.0
재배면적	5,000평 미만	167	55.7
	5,000~10,000평 미만	59	19.7
	10,000~15,000평 미만	28	9.3
	15,000~20,000평 미만	13	4.3
	20,000~25,000평 미만	16	5.3
	25,000평 이상	17	5.7
	계	300	100.0

2.2. 농가 포전거래 현황

- 배추 포전거래를 실시하고 있는 농가 중 산지유통인과 포전거래를 실시한 경험이 있는 농가는 전체의 93%로 나타나 산지유통인들이 포전거래에서 차지하고 있는 비중이 매우 크다고 할 수 있음.
 - 산지유통인과의 포전거래 경험이 있는 279개 농가의 평균 포전거래 기간은 24년인 것으로 나타났으며, 대부분 11~30년 정도 거래하고 있는 것으로 나타남.

표 4-36. 산지유통인과의 포전거래 경험 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
포전거래 경험 있음	279	93.0
포전거래 경험 없음	21	7.0
합 계	300	100.0

표 4-37. 산지유통인과의 포전거래 기간

구 분	빈도 수	비 중(%)
1~10년	55	19.7
11~20년	91	32.6
20~30년	88	31.5
31~40년	40	14.3
40년 이상	5	1.8
합 계	279	100.0

- 포전거래를 실시하고 있는 농가들을 대상으로 포전거래 추세를 살펴본 결과 변동 없이 일정수준을 유지하고 있다는 응답자가 47.7%로 가장 많았으며, 증가 추세와 감소 추세는 각각 29.0%와 23.3%로 나타나 비슷한 비중을 차지하고 있음.

- 이 중 감소 추세라고 응답한 농가들은 감소 추세의 원인으로 유통업체와의 직거래 증가, 농협의 계약재배 증가, 도매시장으로의 직접 출하 등을 지적하였음. 따라서 배추의 가격변동 위험을 줄이기 위한 타 출하처 변경이 포전거래의 감소로 이어진다고 판단할 수 있음.

표 4-38. 배추 포전거래 증감 추세(농가)

구 분	빈도 수	비 중(%)
증가 추세	81	29.0
감소 추세	65	23.3
변동 없이 일정수준 유지	133	47.7
합 계	279	100.0

표 4-39. 포전거래 감소 이유

구 분	빈도 수	비 중(%)
농협계약재배 증가로	19	29.2
농협 계통출하(위탁판매) 증가로	5	7.7
도매시장 직접출하 증가로	19	29.2
유통업체 등과의 직거래 증가로	22	33.8
합 계	65	100.0

- 배추를 재배하는 농가들의 배추 출하처별 비중을 조사한 결과 포전거래 비중이 76.4%로 가장 높게 나타났으며, 도매시장 등 타 경로를 통한 판매는 6~8%로 비슷한 수준을 보이고 있음.

표 4-40. 배추 생산농가의 출하처 비중

단위: %				
포전거래	농협 계약재배 농협 계통판매	도매시장 직접 출하	기 타	전 체
76.4	6.4	8.5	7.8	100.0

- 포전거래 경험이 있는 생산농가를 대상으로 포전거래에 대한 선호 이유를 조사한 결과 산지유통인과의 포전거래 시에 발생하는 노동력 절감이 가장 큰 것으로 나타났으며, 가격을 조기에 확정할 수 있다는 점도 포전거래를 선호하는 이유로 지적하였음. 따라서 농가들은 산지유통인의 포전관리를 통해 농작업 시 발생하는 시간과 비용을 줄일 수 있으며, 가격이나 작황 변화 시의 위험성을 피할 수 있다는 점을 포전거래의 장점으로 인식하고 있음. 그러나 포전거래를 선호하지 않는다는 응답자들은 대부분 판로부족, 고령화, 출하장비 부족 등으로 인한 직접출하의 어려움을 제시하였음.

표 4-41. 농가의 포전거래 선호 이유

구 분	비 중(%)
가격을 조기에 확정할 수 있기 때문	20.1
계약금을 미리 지불하기 때문	9.2
산지유통인의 포전관리로 인한 노동력 절감 때문	29.9
다른 출하처에 비해 가격이 높기 때문	11.1
농협의 계약재배 물량이 적기 때문	4.9
기타	24.8

주: 복수응답으로 가중치를 적용한 비율임(1순위 2점/2순위 1점).

2.3. 포전거래 계약 현황

- 농가들은 산지유통인과의 포전거래 시 산지유통인의 제시 가격과 주변농가의 포전거래 시세에 따라 가격을 결정하는 것으로 나타났으며, 이는 산지유통인의 경우 농가 제시 가격을 가장 중요시한다는 의견과 상충되는 결과임. 또한 도매시장 시세를 고려하는 농가들도 있는 것으로 나타났으며, 계약 당사자 간 협의하에 유동적으로 결정한다는 의견도 제시되었음.

표 4-42. 농가의 포전거래 시 가격결정 기준

구 분	빈도 수	비 중(%)
주변농가의 포전거래 시세	63	22.6
도매시장 시세	35	12.5
전년도 포전거래 시세	17	6.1
채배면적과 작황	25	9.0
산지유통인 제시 가격	69	24.7
기타	71	25.4
합 계	279	100.0

주: 산지유통인과의 포전거래 경험이 있는 농가에 대한 결과임.

- 산지유통인과의 포전거래 계약 현황을 조사한 결과 포전거래 시 계약금은 계약가격의 42.4% 수준인 것으로 조사되어 산지유통인 조사 결과와 비슷한 수준인 것으로 나타남.
- 한편 농가들이 포전거래 시 실시하고 있는 계약방식은 구두계약이 44.1%로 가장 많았으며, 표준문서계약은 29%의 비중을 차지하고 있는 것으로 나타남. 또한 농가들이 농식품부의 표준계약서에 대한 인지도 수준을 살펴본 결과 전혀 모르고 있는 농가가 33.3%를 차지하고 있는 것으로 나타났으며, 정보는 있으나 내용을 모르는 농가들이 많은 것으로 나타나 이에 대한 정보전달이 원활하게 이루어지지 않고 있는 것으로 판단됨.

표 4-43. 농가의 포전거래 계약방식

구 분	빈도 수	비 중(%)
표준 문서계약	81	29.0
간이 문서계약	74	26.5
구두계약	123	44.1
기타	1	0.4
합 계	279	100.0

표 4-44. 농가의 표준계약서에 대한 인지도

구 분	빈도 수	비 중(%)
잘 알고 있음	85	28.3
알고 있으나 내용은 모름	63	21.0
들어본 정도이나 내용도 모름	52	17.3
들어본 경험이 없으며 내용도 모름	100	33.3
합 계	300	100.0

- 산지유통인과의 포전거래 경험이 있는 농가들을 대상으로 계약파기 경험 여부를 조사한 결과 계약파기 경험이 있는 농가는 전체의 31.9%로 나타나 경험이 없는 농가 68.1%의 1/2 미만임.
- 계약파기 경험이 있는 농가들 중 산지유통인의 계약파기 경험이 있는 농가는 82농가였으며, 농가가 파기한 경험이 있는 농가는 11농가로 나타나 대부분 산지유통인에 의한 계약파기가 많은 것으로 응답함.
 - 또한 농가가 계약을 파기한 이유를 조사한 결과 대부분 계약가격보다 시장가격이 상승했기 때문이라는 의견이 가장 많은 것으로 나타남.

표 4-45. 포전거래 계약 후 계약파기 경험 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
계약파기 경험 있음	89	31.9
계약파기 경험 없음	190	68.1
합 계	279	100.0

표 4-46. 농가의 포전거래 계약파기 이유

구 분	빈도 수	비 중(%)
계약가격보다 시장가격이 상승했기 때문	8	72.7
계약금을 수령하지 못했기 때문	1	9.1
산지유통인이 계약단가 인하를 요구했기 때문	1	9.1
기타	1	9.1
합 계	11	100.0

- 한편 계약파기 경험이 있는 농가들은 평균적으로 시장가격이 계약가격보다 135% 이상 오를 경우 계약파기 의사가 있는 것으로 나타남. 또한 계약 후 시장가격이 계약가격보다 하락하여 산지유통인이 감액을 요구했을 경우 감액을 해준 경험이 대부분 있는 것으로 나타나 가격변동에 대한 상호 간의 의견수렴이 원활히 이루어지고 있다고 할 수 있음.

표 4-47. 농가의 산지유통인에 대한 계약가격 감액 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
감액 경험 있음	77	86.5
감액 경험 없음	12	13.5
합 계	89	100.0

- 농가들은 포전거래의 원활한 이행을 위한 법제화의 필요성에 대하여 찬성한다는 의견이 많았음.
- 포전거래의 법제화에 찬성하는 농가들은 산지유통인이 계약을 성실하게 이행하도록 하기 위한 방안으로 계약파기나 감액요구에 대한 법적 금지를 가장 많이 요구하였으며, 이와 함께 계약파기의 자율성은 보장하면서 계약금 수준을 높이는 방안도 다수 동의하는 것으로 나타남.
 - 또한 문서화된 계약내용을 관계기관에 신고하여 공증효과를 지니도록 하는 방안에 찬성하는 농가들이 많아 보다 투명한 거래를 원하고 있음을 알 수 있으며, 만약 포전거래를 제도화하여 상인의 계약파기가 줄어들 경우 향후 포전거래 물량은 현행 수준으로 유지 또는 증가시킬 계획이 있는 것으로 나타남.

표 4-48. 포전거래의 법제화 필요성 여부(농가)

구 분	빈도 수	비 중(%)
법제화 필요함	189	63.0
법제화 필요 없음	96	32.0
무응답	15	5.0
합 계	300	100.0

표 4-49. 산지유통인의 적극적인 계약이행 방안

구 분	빈도 수	비 중(%)
법적으로 계약파기나 감액 요구 금지	80	42.3
계약파기는 자유롭게 하고 계약금을 현행보다 높게 책정	76	40.2
기타	33	17.5
합 계	189	100.0

표 4-50. 산지유통인과의 계약내용에 대한 공증효과 부여 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
공증효과 부여 필요함	150	79.4
공증효과 부여 필요 없음	39	20.6
합 계	189	100.0

표 4-51. 포전거래 제도화 시 거래물량 증감 여부

구 분	빈도 수	비 중(%)
포전거래 물량 증대	55	29.1
현행 수준 유지	127	67.2
포전거래 물량 감축	7	3.7
합 계	189	100.0

2.4. 포전거래 문제점 및 개선방안

- 농가들은 포전거래의 문제점으로 농가의 임의적인 계약시기 결정이 어렵다는 점을 지적하였으며, 현재의 계약시기가 농가가 원하는 시기보다 늦어지는 것에 대한 불만이라고 할 수 있음. 또한 산지유통인보다 불리한 가격정보로 인한 손실과 산지유통인의 계약파기에 대한 불만도 주요 애로사항으로 지적하고 있음.
 - 이 외에 기타 의견으로 시장가격의 변동성에 대한 우려가 크다는 의견이 다수 제시되어 계약 이후 환경변화에 따르는 문제점도 중요하게 여기고 있는 것으로 나타남.

표 4-52. 농가의 포전거래 시 애로사항

구 분	비 중(%)
임의적인 계약시기 결정의 어려움	20.7
산지유통인의 잦은 계약파기	15.9
산지유통인보다 불리한 가격정보	18.9
낮은 계약금 수준	3.9
구두계약의 비효율성	3.4
기타	37.2

주: 복수응답으로 가중치를 적용한 비율임(1순위 2점/2순위 1점).

- 농가들은 위에서 언급한 포전거래 시의 문제점을 해결하기 위한 방안으로 포전거래 제도의 법제화가 가장 필요하다고 응답하였으며, 이는 법제화의 필요성을 대부분의 농가가 선호하고 있다는 결과와 연계되고 있다고 할 수 있음. 다음으로는 포전거래 관련 분쟁조정기구 설치를 통한 분쟁해결 방안 마련, 포전거래의 관계기관 신고 의무화를 통한 거래의 투명성 제고 등을 개선방안으로 제시함.

표 4-53. 포전거래 개선방안

구 분	비 중(%)
포전거래 제도의 법제화	34.9
포전거래의 관계기관 신고 의무화	12.8
산지유통인의 조직화 및 법인화	8.2
계약내용의 공개	7.7
포전거래 관련 분쟁조정기구 설치	20.7
기타	15.7

제 5 장

산지유통인의 법인화와 계약재배 참여방안

1. 산지유통인의 법인화 방안

1.1. 산지유통인의 제도권 편입을 위한 법인화 기본방향

○ 기본목표

- 농산물(무·배추) 수급·가격안정과 산지유통구조 개선 기반구축
- 산지유통인의 조직화로 산지유통의 경쟁체제 구축
- 산지 유통정보 공개와 산지유통의 투명성 강화

○ 추진과제

- 산지유통조직의 법인화·계열화 유도로 체계적인 공적 농산물 유통조직으로 유도하며, 적정 법인화 형태를 선정함.
- 법인화된 산지유통조직을 자조금단체와 품목(무·배추 등) 대표조직으로의 육성방안 검토함.
- 중장기적으로는 품목(무·배추 등)전문조합으로 전환하여 산지유통에서 기존 지역농협과 보완·경쟁체제를 구축함.
- 산지유통인 조직의 투명성 확대를 위해 전국 산지유통인의 법인조직에

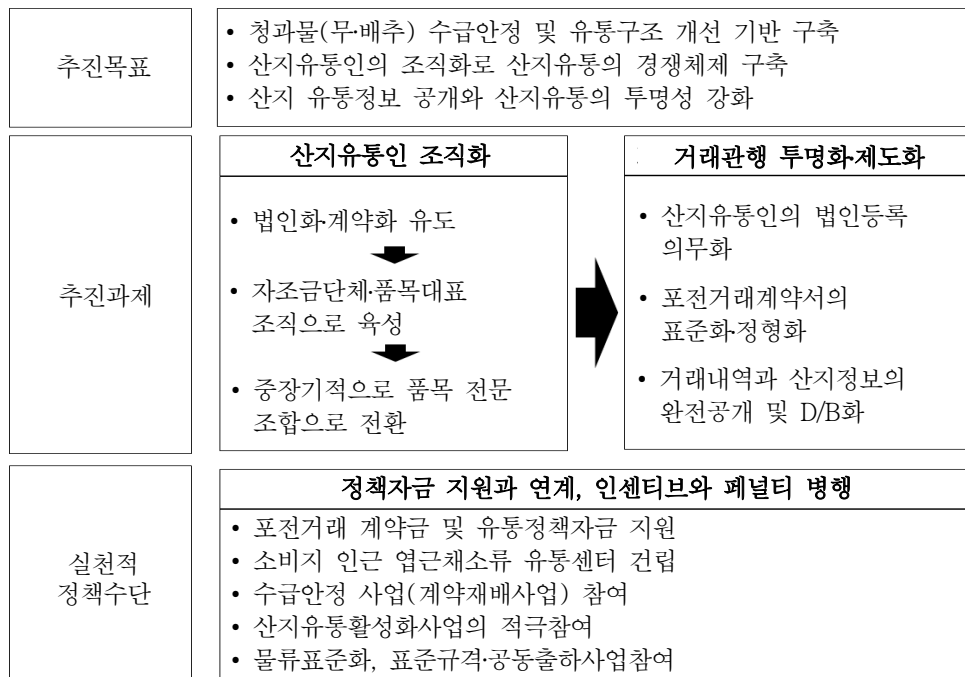
의 의무적 가입을 추진함.

- 포전거래의 표준화·정형화를 통한 공정한 산지가격 형성과 관련 정보의 공개화를 추진함.
- 제도권 편입을 통한 산지유통인의 유통정보(거래물량, 거래시기, 거래방법, 저장량 등)의 완전공개와 데이터베이스화를 추진함.

○ 실천적 정책수단

- 제도권 편입(법인화) 후 현재 산지유통인 스스로 가장 큰 애로점으로 인식하고 있는 포전거래 계약금 등 유통정책자금의 제도적 지원이 필요함.
- 법인화된 산지유통조직이 공동으로 다양한 유통 및 물류활동을 수행할 수 있는 채소류(엽근채류 중심) 전문 물류센터(수급조절센터) 건립에 대한 지원방안을 검토함.
- 산지에서 농협과 보완·경쟁적으로 채소류 계약재배 참여 기회를 확대함.
- 2007년부터 산지 생산자·유통조직에 대한 농산물 구입자금 지원사업을 통합·포괄적으로 운영하는 산지종합유통자금지원 사업의 대상으로 참여하는 방안을 강구함.
- 물류표준화·표준규격화·공동출하사업·물류기기공동이용사업 등 다양한 물류사업의 대상으로 참여를 검토함.

그림 5-1. 산지유통인 법인화와 제도권 편입의 기본방향



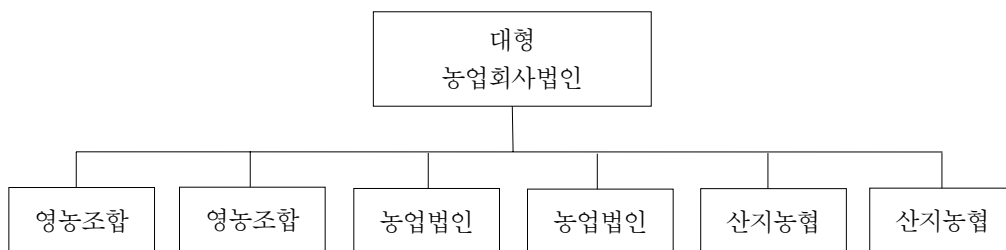
1.2. 산지유통인의 법인화 형태

○ 기존 연합회와 관련기업 공동출자법인

- 기존 (사)전국농산물산지유통인중앙연합회와 산지농협을 포함한 참여 희망 산지조직이 특정부류(예: 무·배추)에 전문화된 대형 농업회사법인을 설립함.
- 산지유통인연합회 이사회에서 대형 농업회사법인 설립계획을 확정('10.6.7) 하였으며, 다수의 관련기업(도매시장법인, 종묘업체, 농자재업체 등)도 참여를 희망하여 출자의사를 밝힌 적이 있음. 현재 산지유통인연합회는 11개 지역지부(지역연합회)가 있으며, 산지유통인 수는 등록과 미등록을 합쳐 약 5,000~6,000명으로 추산하고 있음.
- 이 경우 현재 중앙회에 회원으로 가입하지 않고 개인적으로 활동하고 있

는 산지유통인들도 품목별·지역별 영농조합법인이나 회사법인 형태로 유도하여 대형 농업회사법인에 원물을 공급하는 수직계열화도 가능할 것으로 판단됨.

그림 5-2. 산지유통인 법인화 및 수직화계열 조직체계



○ 대규모 산지유통인 출자법인

- 기존 연합회에 가입된 산지유통인 중 대규모 산지유통인이 중심이 되어 일정한 비율로 출자하여 법인을 구성하는 방법으로 법인의 설립과 성격은 일반적인 영농조합법인 형태로 볼 수 있음.
- 이 형태는 법인 설립 이후 다양한 산지유통 활동과 물류활동을 위한 정책자금(예: 농안기금) 지원 시 대규모 산지유통인을 전제로 하기 때문에 법인의 담보제공 능력이 용이할 뿐만 아니라 자체적인 사업추진을 위한 자조금단체로의 육성에도 유리할 것으로 판단됨.
- 대규모 산지유통인 중심의 법인설립과 운영은 향후 지역별·품목별 산지유통인 조직과의 계열화를 통해 전국의 품목별·지역별 산지유통인을 대표하는 중앙조직으로의 발전이 가능할 것으로 판단됨.
- 영농조합법인은 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에 근거하여 특수법인으로 자율적으로 설립할 수 있음.

○ 농협과 공동사업법인

- 산지유통인이 계약재배를 실시하는 과정에서 필요한 자금(정책자금, 일반 금융권 대출 등)을 융자·대출받는 과정에서 담보능력이 부족할 경우

유효한 형태라고 판단됨.

- 기존 주산지 농협 또는 중앙회가 산지유통인 조직과 공동으로 출자하여 설립하는 법인 형태로 농협과 산지유통인 간의 장점과 단점을 상호 보완할 수 있는 특성이 있음.
- 예를 들어 산지유통인이 농가와 계약할 경우 농협이 농가에게 잔금을 지불하는 형태 등을 들 수 있음. 이 경우 당해 연도 판매 사업이 종료되고 수익이 발생하였을 경우 지분 참여비율, 수수료 등을 제외하고 수익금을 배분하는 형태임. 현재 대관령 원협에서 배추 계약재배를 실시할 때 사용하는 방법임.

○ 생산자와 산지유통인 공동출자법인

- 생산자와 산지유통인의 공동 지분 참여를 바탕으로 법인을 육성하는 방법으로 해당지역이 뚜렷한 주산지가 형성되고 산지유통인이 영농과 검업을 주로 하고 있는 경우에 고려할 수 있는 모델이 될 것임.
- 산지유통인이 오랜 기간 동안 해당 지역에 거주하면서 생산자와 형성된 신뢰관계를 바탕으로 법인을 구성하는 형태로 경제사업을 전문적으로 실시하는 법인이 될 수 있음.
- 이러한 형태의 법인은 주로 품목 전문 농협에서 찾을 수 있으며 서남부 채소농협이 대표적인 사례임. 서남부채소농협의 주 취급품목은 양파와 배추이며, 1992년 영농조합법인으로 출발하여 1998년에 조합으로 전환하였으며, 2000년에 중앙회에 등록하여 하였음('10년 매출액 350억 원).

○ 식품회사와 공동출자법인

- 김치공장 등을 운영하는 식품회사는 과거부터 거래관계를 지속해 온 산지유통인과 원물을 전문적으로 조달할 수 있는 계열화된 자회사 형태의 법인을 설립하고 있음.
- 이러한 경우 식품회사의 출자비율이 높고 산지유통인은 출자비율이 낮은 특징이 있으나 기업의 자본력을 활용하므로 산지유통인이 계약 및 잔

금납부 등의 과정에서 금전적인 어려움이 없음.

- 수익이 발생하게 되면 출자비율에 따라 이익금을 배당하는 형태로 현재 (주)대상에서 운영하고 있는 (주)아그로닉스가 대표적인 형태임.

표 5-1. 법인화 형태별 주요 내용

법인화 형태	주요 내용
기존연합회와 관련기업 공동출자법인	▪ 기존 중앙연합회와 산지농협을 포함한 참여 희망 산지 조직이 전문화된 대형 농업회사법인 설립 ▪ 연합회 이사회에서 대형 농업회사법인 설립계획 확정('10.6.7.) ▪ 연합회는 11개 지역지부, 산지유통인은 5,000~6,000명으로 추산 ▪ 개별 산지유통인도 회사법인 형태로 유도하여 수직계열화 고려
대규모 산지유통인 출자법인	▪ 대규모 산지유통인을 중심으로 출자하여 법인 구성 ▪ 법인 설립과 성격은 일반적인 영농조합법인 형태 ▪ 담보제공 능력이 용이하고 자조금단체로의 육성도 유리 ▪ 향후 지역별·품목별 산지유통인 조직과의 계열화를 통한 중앙 조직으로의 발전 가능성 존재 ▪ 영농조합법인은 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에 근거하여 특수법인으로 자율설립 가능
농협과 공동사업법인	▪ 계약재배에 필요한 자급에 대해 담보능력이 부족할 경우 유효한 형태 ▪ 주산지 농협 또는 중앙회가 산지유통인 조직과 공동으로 출자하여 설립하는 형태 ▪ 농협과 산지유통인 간의 장단점 상호 보완 가능 ▪ 대관령원협에서 배추 계약재배 시 사용
생산자와 산지유통인 공동출자법인	▪ 생산자와 산지유통인의 공동 지분 참여를 바탕으로 육성 ▪ 주산지 내 산지유통인이 영농과 겸업을 하는 경우 고려 가능 ▪ 생산자와 산지유통인 간의 신뢰를 바탕으로 구성하는 형태 ▪ 경제사업을 전문적으로 실시하는 법인 형성 가능 ▪ 주로 품목 전문 농협에서 사용
식품회사와 공동출자법인	▪ 식품회사와 산지유통인 간 계열화된 자회사 형태의 법인 ▪ 출자비율은 식품회사가 높고 산지유통인은 낮은 특징 ▪ 기업의 자본력을 활용하므로 산지유통인의 금전적 애로 발생 ▪ 수익이 발생하면 출자비율에 따라 이익금을 배당하는 형태

1.3. 산지유통인의 법인화 촉진 방안(무·배추 전문 대형 농업회사법인)

1.3.1. 현재 엽근채류(무·배추) 산지유통과 수급관리 실태

○ 유통실태

- 생산주기가 짧고 수급이 기상여건에 의해 크게 영향을 받기 때문에 작기별 생산량이 불안정하여 가격의 변동 폭이 매우 심함.
- 다양한 작형이 분화되어 있어 연중 생산·출하가 가능하지만, 전체 생산량의 70~90%가 산지유통인이 취급하고 있음.
- 영세 소농구조와 농가의 고령화 추세하에서 수확 시 노동력 확보가 어렵고, 개별농가 출하 시 운송효율성이 낮을 뿐만 아니라 작황에 따라 가격진폭이 매우 크기 때문에 시장위험 회피 수단으로 산지유통인과의 포전거래 비중이 매우 높은 실정임.

○ 유통·수급 관리체계 문제점

- 생산자단체인 농협이 산지에서 채소수급안정사업으로 계약재배를 하거나 일부 농협에서 수확기 매취판매를 하고 있으나, 산지유통인에 비해 상대적으로 취급물량과 비중이 적어 농협주도의 현행 자조금 단체·품목대표조직의 기능이 미흡하여 농협의 산지유통 활동은 수급을 조절하고 가격을 안정시킬 수 있는 실효적인 정책수단이 되지 못하고 있음.
- 그러나 산지유통인이 실질적인 무·배추의 산지유통 핵심주체로 취급비중이 매우 높지만, 현행 자조금 단체·품목대표조직(한국무배추생산자연협회)이 취급비중이 낮은 농협 중심으로 구성되어 있고, 산지유통인의 중앙조직인 연합회는 제도권으로 편입되지 않아 정부의 산지유통 정책대상에서 제외됨으로써 효율적이고 공개적인 산지유통관리와 구조개선에 한계가 나타나고 있음.
- 그리고 무·배추 산지유통의 실질적인 수집·출하주체인 산지유통인의 포전거래는 경제·사회적 순기능이 많이 있음에도 불구하고 전근대적 유통

관행의 문제점을 내포하고 있으며, 주로 개별거래가 이루어지고 있는 실정임. 실질적 출하주체인 산지유통인은 대부분 개별거래 형태를 취하고 있기 때문에 저온저장고, APC 등 산지유통시설이 거의 없어 산지저장을 통한 수급조절 기능이나 저온유통체계 확립, 파렛트화와 하역기계화, 소비자가 원하는 산지상품화 등의 물류기능을 수행하기가 거의 불가능한 실정임.

- 이와 함께 대표조직의 자조금 조성규모도 미미하고, 자조금 사용이 대부분 소비촉진 홍보나 이벤트 행사 등에 집중되어 실질적인 무·배추의 수급조절이나 가격안정을 위한 실효성이 부족함. 이와 같이 무·배추의 산지유통에서 농협의 역할이 제대로 이루어지지 못하고 취급비중이 낮은 상태에서 수급안정사업 자금의 대부분이 농협으로 배분되고 있어 수급안정화사업의 효과가 크게 나타나지 않고 있음.

1.3.2. 산지유통인 법인화 촉진 방안

○ 기존 물류지원 대상을 개별상인에서 법인으로 전환

- 산지유통인에 대한 기존 물류 관련 지원은 결구배추·무포장유통비 지원, 포장재비 지원, 물류기기 공동이용사업 지원 등이 대표적임.
- 결구배추·무포장유통비 지원은 생산자단체와 개별 산지유통인에 대해 배추·무를 골판지상자·그물망·PE포대·PP포대 등에 담아 출하할 경우 도매시장에서 출하물량을 확인한 후 국고보조로 배추 20%, 무 10%를 지원하는 제도임('07~'10년은 시범사업). 이 경우 파렛트, 플라스틱상자, 다단식 목재상자 등으로 출하하는 경우에는 농산물 물류표준화사업(물류기기공동이용)에서 지원이 됨. 또한 도매시장 등에 표준 파렛트에 적재하여 출하하는 경우 지원비율을 5% 가산하여 지원함.
- 포장재비 지원은 생산자단체와 개별 산지유통인(산지유통인은 마늘, 쪽파, 대파, 알타리무에 한해 지원)에 대해 표준규격에 맞게 출하할 경우 도매시장 출하는 포장재비의 60%, 기타 출하처의 경우 40%를 지원하는

사업임.

- 물류기기공동이용촉진사업(농산물물류표준화사업) 지원은 원예농산물을 취급하는 생산자단체(농협, 영농조합법인 등 법인화된 조직), 시·군유통회사(광역유통주체), 조합공동사업법인, 공영도매시장에 등록된 전국농산물산지유통인연합회 회원에 대해 파렛트, 플라스틱상자, 다단식 목재 상자, 팻릿철상자 등을 풀회사로부터 임차하여 물류기기를 공동으로 이용할 경우(수송용에 한함) 이용료의 50%를 국고보조로 지원하는 사업임. 산지유통인의 경우 2011년까지는 개별 산지유통인이 지원대상이 되고 있으나, 2012년부터는 법인조직에 한하여 지원할 계획임.
 - 이상과 같이 지금 개별 산지유통인이 정부의 물류지원사업에서 지원대상이 되어 직접 지원을 받을 수 있었기 때문에 산지유통인의 조직화·법인화 인센티브가 사실상 주어지지 않았음.
 - 따라서 산지유통인의 법인화를 촉진시키기 위한 하나의 수단으로 기존 개별 산지유통인 중심의 지원 대상을 법인 중심으로 전환하는 것으로 검토할 필요가 있음. 법인을 대상으로 할 경우 현재 공영도매시장에 등록된 전국농산물산지유통인연합회 회원에서 연합회를 대상으로 하되 점차 새롭게 제도권으로 편입되는 법인으로 전환하는 것이 바람직할 것으로 판단됨.
- 제도권으로 편입되는 산지유통인 법인을 산지유통활성화사업과 수급안정사업 정책대상으로 포함하여 산지유통종합자금을 지원
- 현재 개별 산지유통인은 산지의 농산물 구입(매취)·수매자금, 계약·선도금, 운전자금, 수급안정사업자금 등 각종 자금의 지원 대상에서 제외되었으며, 지원 대상은 대부분 생산자단체(농협)와 산지유통조직(일반조직, 전문조직, 공동마케팅조직)에 한하였음.
 - 현재 산지유통 활동에 대한 생산자단체와 유통조직에 대한 자금지원은 크게 산지유통활성화사업 지원, 수급안정사업 지원, 수매지원이 있음. 산지유통활성화사업 지원은 선도금, 계약금, 매취자금 등에 대하여 공동마

케팅조직, 유통전문조직, 유통일반조직 등에 대해 지원하고 있음. 수급안정사업 지원은 약정이행보증금과 계약자금을 산지 생산자단체(농협, 영농법인 등)에 지원하는 것임. 그리고 구매지원은 저장용과 산지가공용에 대해서 국내산 구매자금을 지원하는 것임.

- 그런데 이와 같은 산지유통 활동에 필요한 자금은 산지유통인에게도 반드시 필요한 자금일 뿐만 아니라 산지유통에서 산지유통인의 취급 비중은 매우 높지만, 산지유통 활동에 필요한 정부의 유통자금 지원이 없기 때문에 자금용에 의존할 수밖에 없으며, 그 결과 산지유통인의 시장참여목적이 보다 많은 투기적 이익에 있는 것으로 판단됨.
- 따라서 산지유통인이 보다 효율적이고 경쟁력 있는 산지유통 활동을 전개하기 위해서는 산지유통인의 법인화·조직화를 통한 제도권 편입을 조건으로 반드시 산지유통종합자금지원사업의 정책대상이 되는 것이 필요함.
- 산지유통종합자금지원사업은 2007년 이전까지 개별사업으로 분산되어 운영된 다양한 산지유통지원사업을 중복지원을 방지하고 자금집행의 효율성을 증대하기 위하여 2007년과 2009년 두 차례에 걸쳐 통합하여 종합적으로 지원하는 사업임. 사업의 통합은 2007년에 산지유통활성화사업과 수급안정사업(시설채소, 과실)이 통합되었으며, 2009년에는 수급안정사업(노지채소)과 구매지원사업이 통합되었음.
- 산지유통인의 법인화·조직화를 통해 제도권으로 편입된 후 법인이 산지유통종합자금의 지원대상이 되기 위해서는 산지유통인법인이 반드시 산지유통조직으로 인정받아야 산지유통활성화사업의 지원대상이 될 수 있음. 또한 산지에서 농협과 보완·경쟁관계를 가지면서 산지의 계약재배를 확대하기 위해서는 반드시 노지채소 수급안정사업의 정책대상이 되어야 할 것임. 그리고 자금지원도 현행 매취방식만 지원하는 형태에서 포전거래 방식도 지원하는 방식으로 전환하는 것이 필요함.
- 이를 위하여 산지유통인의 법인화(전문 대형농업회사법인)와 동시에 노지채소 수급안정사업에 참여하여 계약재배에 참여할 수 있는 시범사업

기회가 제공되는 것이 필요함. 시범사업의 성과가 긍정적일 경우 현행 노지채소 수급안정사업 지원체계를 개선하여 농협과 산지유통인법인과 의 경쟁체제로 전환하는 것이 필요함.

표 5-2. 산지유통종합자금지원사업의 내용과 지원조건

구 분		자금용도	지원조건
산지유통 활성화사업	▪ 공동마케팅조직 지원사업	▪ 선도금, 계약금, 매취자금, 운전자금, 시설 개보수 등	▪ 3년, 1%
	▪ 산지유통전문조직 지원사업	▪ 선도금, 계약금, 매취자금, 운전자금, 시설 개보수 등	▪ 3년, 1~3%
	▪ 산지유통일반조직 지원사업	▪ 선도금, 계약금, 매취자금	▪ 1년, 3%
수급안정 사업	▪ 노지·시설채소 약정 출하사업	▪ 약정이행 보증금(총약정 금액의 80%), 제비용 (20% 이내)	▪ 공동·전문조직: 3년 ▪ 일반조직: 1년
	▪ 과실수급안정사업	▪ 계약자금(70%, 품대+제 비용), 손실대비용 운용 자금(30%)	▪ 상동
수매지원	▪ 저장용	▪ 국내산 농산물 수매자금	▪ 1년 3~4%
	▪ 산지가공	▪ 국내산 농산물 수매자금	▪ 2년 3%

- 현재 산지유통활성화사업의 대상에는 일반조직(매출액 10억 원 이상 농협, 농업법인 등), 전문조직(매출액 30억 원 이상 농협, 농업법인 등), 공동마케팅조직(농협의 연합판매조직·광역합병조합·품목전문조합 등, 영농조합법인, 농업회사법인 등) 등이 있으며 산지유통인은 대상이 아님. 그리고 채소(시설채소, 노지채소) 및 과실수급안정사업 대상은 채소류의 경우 농협, 수출업체법인, 영농조합법인, 농업회사법인, 산지유통인법인, 비회원농협, 연합판매조직, 대형유통업체, 가공업체, 지방공기업 등 매우 다양하지만 사업을 농협중앙회가 주관하고 있기 때문에 지원자금의 대부분이 농협에 집중(98%)되어 있으며, 산지유통인은 대상이 아님.

○ 산지유통인 법인에 대한 물류활동 지원

- 제도권 편입을 전제로 하는 산지유통인의 법인화·조직화를 촉진하기 위해서는 대도시 인근에 산지유통인이 엽근채류의 수급 및 가격안정화와 함께 다양한 물류기능을 수행할 수 있는 물류시설(유통센터, 수급조절센터, 유통수급센터 등)에 대한 지원이 이루어지는 것이 바람직할 것으로 판단됨.
- 산지유통인 법인에 대한 전문 물류시설 건립에 대한 지원 목적은 엽근채류(배추·무)의 경우 산지유통인의 취급비중이 압도적으로 높기 때문에 산지유통인의법인화를 통하여 제도권으로 편입시켜 민간에 의한 자율수급관리체계를 구축하는 데 목적이 있음.
- 엽근채류 전문 물류센터(수급조절센터)의 수급조절 및 가격안정화 기능은 센터 내 저온저장고를 활용한 무·배추 상시 비축시스템 구축을 통해 이루어질 수 있음. 상시 비축시스템의 운영은 가격하락 시에는 자체 자조금을 활용하여 비축물량을 확대하거나 산지폐기 또는 수출을 통해 시장격리조치를 취하여 전국의 기준가격이 되는 가락도매시장 경락가격을 일정 수준 안정화시킴. 반대로 가격상승 시에는 산지의 출하·공급상황이 호전되는 기간만큼 센터 내 비축물량을 도매시장에 공급함으로써 가격안정을 유지함. 만약 가격변동이 심한 경우와 시기(예: 고랭지배추 공급시기)에는 법인이 일정물량을 계약재배하여 비축·관리하는 방안도 강구할 필요가 있음.

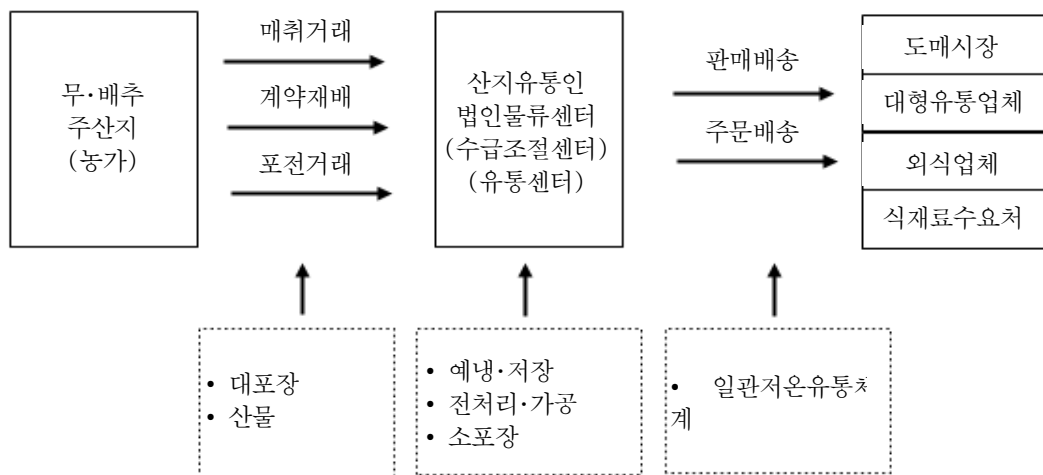
○ 법인의 자조금단체·품목대표조직화 및 품목전문조합으로 육성

- 제도권 편입을 전제로 하는 산지유통인 법인이 다양한 산지유통활동을 효율적으로 수행하고 농협과의 경쟁체제 확립을 통하여 산지유통 개선을 주도하기 위해서는 반드시 자조금단체가 되는 것이 필요함.
- 자조금은 법인 설립 후 민간 주도의 엽근채류 자율수급관리체계 구축하기 위하여 필요한 센터 내 무·배추 상시비축시스템의 원활한 운용(산지폐기, 수출, 시장격리 등)을 위해 반드시 필요한 것으로 판단됨. 자조금

지원에는 정부매칭지원을 하지 않는 것을 원칙으로 해야 민간 주도의 자율수급관리체계 구축에 대한 자율권과 주도권을 가질 수 있을 것임.

- 한편 무·배추 엽근채류의 품목대표조직의 경우 현재 (사)한국무배추생산자연합회가 대표조직으로 되어 있으나, 산지유통의 메이저인 산지유통인의 법인화가 제도권 편입을 전제로 추진될 경우 두 법인을 통합하는 방안도 필요함.
- 그리고 산지유통인의 법인화·조직화를 통한 자조금단체화와 대표품목조직화가 이루어지면 법인은 법인의 엽근채류 품목전문조합으로 육성하는 방안도 검토될 수 있을 것임. 품목전문조합의 경우 산지유통인과 생산자가 공동으로 출자하는 형태의 새로운 법인이 될 수 있을 것임.

그림 5-3. 산지유통인 법인의 물류센터 운영시스템



2. 포전거래제도의 개선 방안

2.1. 포전거래의 제도화의 필요성과 개선방안

- 포전거래가 산지출하의 핵심 유통경로로서 생산농가와 산지유통인에게 모두 중요한 기능을 가지고 있음에도 불구하고 불성실한 계약이행으로 인해 그 기능이 충분히 발휘되지 못하고 있기 때문에 법제화가 필요함.
 - 포전거래는 계약내용대로 계약의 권리와 의무가 이행되지 않음으로 인해서 발생하는 상거래 위축, 포전거래의 순기능 위축 등 시장왜곡을 방지하기 위해서 포전거래의 제도화는 필요함.
- 포전거래의 개선방안
 - 포전거래의 개선은 포전거래의 부작용으로 지적되는 계약의 불공평성을 해소하고, 빈번한 거래파기 등의 무질서한 거래관행을 개선하여 거래상방간 공정한 게임룰을 만드는 것임.
 - 현행 비정형화된 포전거래 관행의 개선 방안에는 ①계약파기를 금지하거나 위약금 수준을 현실화하는 대신 계약금을 없애는 방법(선도거래형 포전거래), ②계약파기를 자유롭게 허용하는 대신에 적정수준의 법정계약금을 설정하는(옵션거래형 포전거래) 방법 등을 고려해 볼 수 있음(박동규 외, 2001).
- 계약금이 없는 포전거래(선도거래)
 - 포전거래는 생산농가는 가격위험을 상인에게 전가하고, 상인은 농민의 가격위험을 전가 받는 대신에 가격상승 시의 투기적인 이익가능성을 확보하는 공정한 손익구조가 형성됨. 이 경우 만약 계약쌍방의 계약파기가 일어나지 않는다고 하면 계약금 수수는 필요 없음.
 - 상인에 의한 계약파기를 금지하는 대신 계약금 지불을 없애고, 생산농가

가 계약금을 받지 못하는 것에 대해서는 계약이행의 법적 보장, 포전거래 계약서에 의한 금융권의 자본차입 등이 가능하여 계약쌍방간의 불만족이 어느 정도 상쇄될 것으로 판단됨.

- 생산농가가 법적으로 보증된 계약서로 금융기관으로부터 자본을 조달하기 위해서는 문서로 작성된 계약내용을 관계기관에 신고함으로써 계약내용을 공증 받아야 됨. 계약 내용을 관계기관에 신고함으로써 분쟁발생시 계약당사자들의 책임과 의무를 분명히 할 수 있음.
- 계약이행을 보증하는 계약금이 없는 상태에서 계약이 철저히 이행된다면 현행 포전거래는 선도거래 메커니즘에 근접하는 거래방식이 될 것임.

○ 법정계약금을 설정하는 포전거래(옵션거래)

- 이 방법은 계약파기를 자유로이 허용하는 대신에 적절한 수준의 법정계약금을 설정하는 것임. 이 경우 적정 계약금 수준은 시장가격이 하락하더라도 상인이 계약을 파기할 수 없을 정도의 최소한의 수준 또는 상인이 계약을 파기해도 생산농가가 수용할 수 있는 정도의 수준이라고 할 수 있음.
- 적정 계약금 수준은 품목별 시장가격의 변동성에 따라 다르게 설정될 수 있는데, 이와 같이 시장가격의 변동성을 고려한 법정계약금을 수수하면서 계약파기를 허용하는 거래는 일종의 옵션거래와 유사함.

2.2. 포전거래 개선을 위한 조건

○ 문서계약에 의한 계약의 표준화·정형화

- 2000년대 초반 산지 계약재배의 활성화를 위해 농림수산식품부가 개발한 계약재배의 표준계약서가 있지만, 현행 산지유통인과 생산농가 간의 포전거래는 대부분 형식적 문서계약 또는 구두계약 형태로 이루어지고 있음.

- 현행 포전거래의 순기능을 최대화하고 불공평한 계약관행을 없애기 위해서는 포전거래 방식의 개선과 함께 개선과 계약을 문서화가 반드시 필요함.
- 또한 계약의 문서화와 더불어 계약내용의 불공평성을 없애기 위해서는 새로운 거래방식(앞의 두 가지)을 고려한 계약쌍방이 수용할 수 있는 새로운 표준계약서 내용을 개발해야 될 것임. 그 외 표준계약서에는 다양한 분쟁사항에 대한 조정방안, 벌칙 및 인센티브 규정, 계약단위(면적 또는 물량), 최소계약단위 등도 포함되는 것이 필요함.

○ 포전거래 정보 공개

- 산지유통인의 법인화·조직화를 통한 제도권 편입의 중요한 목적 중 하나는 산지유통인과 농가 간 거래 관련 모든 정보가 공개됨으로써 공정한 계약가격 형성뿐만 아니라 많은 유통 참여자들과 정책 당국의 올바른 의사결정에 필요한 기초자료를 제공하는 것임.
- 관련 정보는 거래내역 중 품목별 거래시기, 시기별 거래가격, 거래물량, 계약금 수준, 거래일과 결제일 등에 대한 모든 정보가 포함되며, 이로 인해 포전거래의 순기능은 더욱 강화될 것임. 예를 들면 많은 유통 참여자나 정책 당국에게 도매시장 경락가격(현물가격)과 포전거래 가격(선도가격)이 제공된다면 현물가격(도매시장)과 선도가격(포전거래 가격) 정보가 모두 제공되면 가격형성 효율성이 크게 높아질 것임.

○ 포전거래 분쟁처리시스템 구축

- 만약 현행 포전거래의 개선방안으로 앞에서 제시된 방안과 같이 법적으로 계약금 수준을 높이거나, 상인의 불공정한 계약파기를 금지시키면 현행 거래관행보다 오히려 계약이나 거래 관련 분쟁이 크게 증가할 것으로 판단됨. 따라서 계약쌍방간 발생할 개연성이 높은 거래분쟁을 원활히 조정하고 중재할 수 있는 공적 기구가 있어야 함.

○ 포전거래주체의 신용도 평가와 제공

- 포전거래는 계약을 이행하겠다는 상호 간의 신의성실 원칙을 전제로 이루어지기 때문에 거래쌍방의 높은 신용도가 필수적임. 따라서 법제화·표준화·정형화된 포전거래의 성실한 계약이행과 상호 신뢰도 증진을 위해서는 중장기적으로 거래에 참여하는 상인에 대한 신용도 평가와 공개가 이루어져야 함.
- 따라서 일정 규모 이상의 포전거래에 참여하는 상인(산지유통인)은 향후 제도권으로 편입되는 산지유통인 법인에 소속된 상인 중심으로 이루어지는 것이 바람직하며, 상인에 대한 신용도 평가 공개는 조직화된 법인의 자체평가로 그 결과가 공개되고 신용에 대한 책임도 법인이 지는 것이 바람직함.

○ 계약의 정형화

- 포전거래 계약의 정형화를 위해서는 계약내용에 계약기간, 계약물량, 계약가격 수준 및 결정방법, 등급 및 품질규격, 대금지불 및 정산방법, 계약불이행 책임, 계약내용 변경조건과 방법, 상품 인수인도절차 및 방법, 관련 물류비용 부담, 계약 해지 사항 등이 포함되어야 함.
- 그 외 계약보증금 및 담보, 중도금 및 잔금, 위약금, 분쟁조항 및 준용법규와 관할법원, 통지사항, 특약사항, 계약범위 등의 내용도 품목이나 부류의 특성, 또는 계약 성격 등에 따라 계약쌍방의 합의에 따라 포함시킬 필요가 있으면 포함시켜야 함.

부록 1

포전거래 산지유통인 조사표

안녕하십니까?

본 조사는 농림수산식품부와 국무총리실 소속 국책연구기관인 한국농촌경제연구원
이 공동으로 기획한 조사로 향후 산지유통인과 관련한 발전방안을 모색하기 위해서
실시하고 있는 조사입니다.

귀하께서 답해주시는 내용은 향후 산지유통인과 관련한 정책개선에 대단히 유용한
자료로 쓰일 것입니다.

그리고 이 조사의 내용은 익명으로 통계 처리되며 산지유통인과 관련된 정책개선
을 위한 기초자료 외에는 다른 목적으로 결코 이용되지 않습니다. 바쁘시더라도 조
사에 응답하여 주시면 감사하겠습니다.

본 조사와 관련한 의문 사항이 있으시면 아래의 연락처로 문의하시길 바랍니다.

2011년 3월

연구기관: **KREI** 한국농촌경제연구원

농식품정책연구본부 전창곤 (E-mail: cgjeon@krei.re.kr / Tel: 02-3299-4318)

농식품정책연구본부 최병옥 (E-mail: bochoi@krei.re.kr / Tel: 02-3299-4334)

농식품정책연구본부 김동훈 (E-mail: donghoon@krei.re.kr / Tel: 02-3299-4372
/ Fax: 02-960-0164)

응답자 성명		응답자 전화번호	
--------	--	----------	--

1. 귀하는 산지유통인 역할을 몇 년 정도 수행하고 계십니까? (년)
2. 산지유통인 활동을 수행하는 형태는 어떻게습니까?
① 단독으로 수행 ② 단체에 가입하여 수행 (2-1로 이동) ③ 기타 ()

2-1. 단체에 가입하고 계시다면 어느 단체입니까?

- ① (사)전국산지유통인중앙연합회 ② 영농조합법인 ③ 농업회사법인
④ 산지유통인중앙연합회와 영농조합법인 둘 다 ⑤ 기타 조직

3. 직접 농사를 지으면서 산지유통인 역할을 수행하십니까?

- ① 농사를 짓지 않고 산지유통인 활동 ② 직접 농사를 지으면서 활동

4. 농작업반은 운영하고 계십니까?

- ① 운영하고 있음(4-1로) ② 운영하지 않음

4-1. 농작업반은 몇 명 규모로 운영하고 있으며, 내국인과 외국인은 몇 명입니까?

(총 명 (내국인: 명, 외국인 명))

5. 귀하가 연간 포전거래에 활용하는 금액은 얼마입니까? (만 원)

6. 주로 취급하는 품목 세 가지만 골라 주십시오. (, ,)

- ① 무(봄, 고랭지, 가을, 겨울무) ② 배추(봄, 가을, 겨울, 고랭지, 기타)
③ 고추 ④ 마늘 ⑤ 양파 ⑥ 대파 ⑦ 당근 ⑧ 생강 ⑨ 감귤
⑩ 기타 채소류 ⑪ 기타 과일류 ⑫ 기타

※ 세 가지 품목 중 배추가 포함된 경우는 6-1부터 조사

※ 배추가 포함되지 않은 경우는 7부터 조사

6-1. 만약 배추를 가장 많이 취급하시는 재배작형은 무엇입니까?

- ① 가을배추(김장배추) ② 고랭지배추(여름배추) ③ 겨울배추 ④ 봄배추
⑤ 봄시설배추 ⑥ 기타

6-2. 평균 배추 계약면적은 얼마나 됩니까? (평)

6-3. 연간 평균 포전거래 농가 수는 몇 농가입니까? (농가)

6-4. 농가와와의 배추 계약 시기는 주로 언제입니까?

- ① 파종 전 (%) ② 파종 후 1주일 이내 ③ 파종 후 2~3주일
④ 파종 후 3~4주일 ⑤ 파종 후 4~6주일 ⑥ 수확 직전

6-5. 농가와와의 계약 시 선금금(계약금)은 계약가격 중 얼마를 지불합니까?

- ① 선금금 없음 ② 10% ③ 10~20% ④ 20~30% ⑤ 30~40%
⑥ 40~50% ⑦ 50% 이상

6-6. 최근 농가와와의 배추 포전거래 추세는 어떻습니까?

- ① 증가추세 ② 점차 감소추세 ③ 변동 없이 일정수준 유지

6-7. 배추 포전거래 계약 후 포전관리는 어떻습니까?

- ① 농가가 수확까지 모두 관리 ② 산지유통인이 수확까지 모두 관리
③ 수확직전까지 농가관리, 수확은 산지유통인 관리 ④ 기타 ()

6-8. 배추 포전거래 물량의 출하처 비중은 어떻습니까?

도매시장	김치공장	대형유통업체	식자재업체 외식업체 등	기타	전체
%	%	%	%	%	100%

6-9. 배추 포전거래를 하시는 이유가 무엇입니까?

- ① 일반 중간상인보다 높은 이익 때문 ② 연중 다양한 품목을 취급할 수 있기 때문
③ 평균 투자수익이 높기 때문 ④ 직접 배추농사를 짓고 있기 때문
⑤ 산지농협보다 경쟁력이 높기 때문 ⑥ 기타 ()

7. 농가와 포전거래 계약 시 가장 중요한 가격결정 기준은 무엇입니까?

- ① 주변 상인의 계약가격 ② 도매시장 시세 ③ 전년도 포전거래 가격
④ 재배면적과 작황을 고려 ⑤ 농가가 제시하는 가격 ⑥ 기타 ()

8. 농가와 포전거래 계약방식은 어떻습니까?

- ① 표준문서계약 ② 간이문서계약 ③ 구두계약 ④ 기타 ()

※ ②, ③, ④ 선택 시 8-1 이동

8-1. 만약 표준문서계약을 하지 않는다면 그 이유는 무엇입니까?

- ① 문서 내용이 너무 번거로워서 ② 문서내용이 현실과 맞지 않아서
③ 해마다 계약농가가 달라서 ④ 문서계약을 해도 계약이행률이 낮아서
⑤ 농가도 문서계약을 선호하지 않아서 ⑥ 기타 ()

9. 농가와 포전거래 계약 후 계약이 파기된 경험이 있습니까?

- ① 있음 (9-1번으로 이동) ② 없음 (10번으로 이동)

9-1. 연간 계약 건수 중 계약파기율은 어느 정도입니까? (%)

9-2. 계약파기 중 산지유통인과 농가의 계약파기율은 각각 어떻습니까?

- 산지유통인이 계약파기 (%) / 농가가 계약파기 (%)

9-3. 귀하(산지유통인)가 계약을 파기한 가장 큰 이유는 무엇입니까?

- ① 시장가격이 너무 하락하여 계약이행 시 막대한 손실 발생 때문에
② 문서계약이 아니기 때문에 파기에 대한 책임감이 없어서
③ 다른 계약물량에서 높은 가격을 받고 싶어서 산지폐기를 위해서
④ 기타 ()

9-4. 계약 후 시장가격이 계약가격보다 급등하여 농가가 보상을 요구했을 때 보상해

준 적이 있습니까?

- ① 있음 ② 없음

10. 농가와 계약 후 배추 작황과 시장가격이 급변할 경우 중간에 농가의 계약조건 변경은 어떻습니까?

- ① 변경하지 않음 ② 물량과 가격조건 모두 변경 ③ 계약가격만 변경
④ 계약물량만 변경 ⑤ 계약을 파기함 ⑥ 기타 ()

11. 산지유통인이 생각하는 가장 유효한 계약파기의 방지책은 무엇입니까?

- ① 표준문서계약으로 파기를 금지 ② 계약조건에 파기와 책임조건 명시
③ 작황과 시황 급변 시 계약조정 ④ 문서계약 후 무조건 계약 준수
⑤ 문서계약이 아닌 구두계약 형태
⑥ 기타 ()

12. 현재의 배추 포전거래 계약이 성실히 이행될 수 있도록 법제화가 필요하다고 생각합니까?

- ① 필요하다 (12-1번으로 이동) ② 필요 없다 (13번으로 이동)

12-1. 농가들이 계약을 성실히 이행할 수 있는 방법은 무엇입니까?

- ① 법적으로 계약파기나 배상요구를 금지하고 계약금 수준을 높임
② 계약파기는 자유롭게 하고 계약금을 낮추거나 없앴
③ 기타 ()

12-2. 농가와의 문서화된 계약내용을 관계기관에 신고하여 공증효과를 갖도록 하는 것에 대해 어떻게 생각하십니까?

- ① 찬성 ② 반대

13. 2010년 가을 배추과동 이후 정부는 산지유통인의 중요성을 인식하여 산지유통인

- 13-1. 현재의 산지유통인을 법인화한다면 가장 좋은 방법은 무엇입니까?

- 13-2. 산지유통인을 조직화·법인화하는 데 필요한 지원조건은 무엇입니까?

13-3. 산지유통인 법인화에 반대하는 이유는 무엇입니까?

14. 현재 귀하의 연세는 어떻게 되십니까? (세)

설문에 응해주셔서 감사합니다. 귀하와 귀 업체의 발전을 기원합니다.

부록 2

포전거래 생산농가 조사표

안녕하십니까?

본 조사는 농림수산식품부와 국무총리실 소속 국책연구기관인 한국농촌경제연구원
에서 기획한 조사로 포전거래를 실시하고 있는 농가와 관련한 조사를 목적으로 합니다.

귀하께서 답해주시는 내용은 향후 산지유통인과 관련한 정책개선에 대단히 유용한
자료로 쓰일 것입니다.

그리고 이 조사의 내용은 익명으로 통계 처리되며 산지유통인과 관련된 정책개선을
위한 기초자료 외에는 다른 목적으로 결코 이용되지 않습니다. 바쁘시더라도 조
사에 응답하여 주시면 감사하겠습니다.

본 조사와 관련한 의문 사항이 있으시면 아래의 연락처로 문의하시길 바랍니다.

2011년 3월

연구기관: **KREI** 한국농촌경제연구원

농식품정책연구본부 전창곤 (E-mail: cgjeon@krei.re.kr / Tel: 02-3299-4318)

농식품정책연구본부 최병옥 (E-mail: bochoi@krei.re.kr / Tel: 02-3299-4334)

농식품정책연구본부 김동훈 (E-mail: donghoon@krei.re.kr / Tel: 02-3299-4372
/ Fax: 02-960-0164)

응답자 성명		응답자 전화번호	
--------	--	----------	--

1. 귀하는 배추 농사를 몇 년 정도 실시하고 계십니까? (년)

2. 가장 많이 재배하시는 배추 작형은 무엇입니까?

- ① 가을배추(김장배추) ② 고랭지배추(여름배추) ③ 겨울배추 ④ 봄배추
⑤ 봄시설배추 ⑥ 기타

14-3. 포전거래를 제도화하여 상인의 계약파기가 줄어든다면 향후 포전거래 물량 계획은 어떠합니까?

- ① 포전거래 물량을 늘릴 계획 ② 현행 수준 유지 ③ 줄일 계획

15. 농가의 입장에서 상인과 포전거래의 문제점을 해결하기 위한 우선사항은 무엇이라고 생각하십니까? (1순위 , 2순위)

- ① 계약파기 금지, 계약금 등에 관한 포전거래 제도의 법제화
 ② 포전거래의 관계기관 신고 의무화 ③ 상인(산지유통인)의 조직화와 법인화
 ④ 계약내용의 공개 ⑤ 포전거래 관련 분쟁조정기구 설치
 ⑥ 기타 ()

16. 농가 일반 현황

- 조사농가 위치 (도 군)
 - 조사농가 경영주 연령 (세)

설문에 응해주셔서 감사합니다. 귀하와 귀 업체의 발전을 기원합니다.

참고 문헌

- 강태훈. 2000. 「농산물 가격 위험관리와 발매기거래의 개선방안」. 농업경제연구 제41권 제3호. 한국농업경제학회.
- 강태훈. 2002. 「발매기거래의 경제적 성격과 계약금의 평가」. 농업경제연구 제43권 제2호. 한국농업경제학회.
- 김명기 외. 2004. 「고랭지채소의 계약재배실태와 발전방향」. 한국식품유통연구. 제21권 제3호. 한국식품유통학회.
- 김병률 외. 1999. 「농축산물 유통경로간 효율성 비교연구」. 한국농촌경제연구원.
- _____. 2004. 「시장개방하의 채소수급안정제도 발전방향」. 한국농촌경제연구원.
- 김영태. 2000. “고랭지 배추 계약재배의 이용 증대방안에 관한 연구.” 강원대학교 석사학위논문.
- 김종철. 2008. “농산물 산지유통구조에 관한 연구.” 경일대학교 석사학위논문.
- 김홍배. 1998. 「발매기거래 채소의 가격안정화 방안: 고랭지배추·양파를 중심으로」. 농협조사월보 제488호. 농업협동조합중앙회.
- 농림수산식품부. 2010. 「농림수산식품통계연보」
- 박동규 외. 2001. 「농축산물 생산 및 유통계약의 효율적 운용방안」. 한국농촌경제연구원.
- 양승룡 외. 2007. 「계약재배안정화사업의 옵션 가치 평가」. 한국농업정책학회 제34권 제2호.
- _____. 2009. 「농산물 선도거래 청산소 도입 방안」. 유통연구 제14권 제5호. 한국유통학회.
- 엄영철. 2004. 「수출가지 계약재배의 현황과 문제점」. 시설원예연구 제12권 제2호. 한국생물환경조절학회.
- 위태석. 2009. 「농산물 계약거래 확대 이대로 좋은가?」. GS&J 강좌자료. GS&J 인스티튜트.
- 윤주현 외. 1997. 「발매기거래 채소의 가격안정화 방안」. 농협중앙회.
- 이광형. 2007. 「무·배추 포장유통 의무화에 따른 산지유통인 입장」. 한국포장협회.
- 장문철. 2009. 「산지유통 혁신을 위한 제 주체의 역할 정비·강화」. 지역재단.
- 장민기. 2010. 「산지유통조직 체계화 비전과 과제」. 농정연구센터 통권33호.
- 전지연. 2006. “고랭지배추의 선도거래에 관한 연구.” 서울대학교 석사학위논문.
- 전창곤 외. 1999. 「농산물 유통 마진조사 표본설계방안 연구」. 한국농촌경제연구원.
- _____. 2011. 「농협의 노지채소 계약재배 실태와 확대방안」. 한국농촌경제연구원.

정책연구보고 P143

산지유통인의 법인화와 계약재배 참여방안 연구

등 록 제6-0007호(1979. 5. 25)

인 쇄 2011. 4.

발 행 2011. 4.

발행인 오세익

발행처 한국농촌경제연구원

130-710 서울특별시 동대문구 회기로 119-1

02-3299-4000 <http://www.krei.re.kr>

인 쇄 크리커뮤니케이션

02-2273-1775 cree1775@hanmail.net

ISBN 978-89-6013-248-1 93520

- 이 책에 실린 내용은 한국농촌경제연구원의 공식 견해와 반드시 일치하는 것은 아닙니다.
 - 이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유롭게 인용할 수 있습니다.
무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.
-