

산지유통 활성화를 위한 농식품법인의 역할강화와 정책과제

황 의 식 연구 위원
최 병 옥 부연구위원
김 태 이 연구 위원
이 기 현 연구 위원

연구 담당

황 의 식	연 구 위 원	1장, 2장, 3장, 4장
최 병 옥	부 연 구 위 원	2장, 3장
김 태 이	연 구 원	2장, 3장
이 기 현	연 구 원	2장, 3장

머 리 말

농업법인은 영농조합법인과 농업회사법인 형태로 설립되어 농업생산과 농산물 유통과정에서 하나의 주체로서 역할을 담당하고 있다. 농업생산단계에서는 가족농 중심의 농업구조를 개선하는 역할을 담당하고, 산지유통단계에서는 농업의 시장교섭력을 제고하는 역할을 담당하고 있다. 그러나 이러한 혼재된 역할로 인하여 농업법인의 발전방안 마련이 잘 이루어지지 않고 있는 실정이다. 농업법인은 개별적으로 영세한 규모이어서 경쟁력 부족으로 인한 시장교섭력, 대응능력이 낮다는 한계점을 가지고 있다. 따라서 이러한 점을 개선할 수 있는 발전방안을 마련할 필요가 있다.

최근에는 유통단계의 농업법인이 경쟁력을 제고하기 위하여 농식품법인연합회를 구성하였다. 개별로 결성된 농업CEO연합회를 개인이 아닌 농업법인이 회원이 되는 농식품법인연합회로 전환한 것이다. 이에 따라 농업법인의 발전을 위한 연합회의 역할과 기능을 정립하는 것이 과제이다. 농식품법인연합회가 사업기능을 수행하여야 하는가, 회원법인의 책임과 의무를 어떻게 설정할 것인가, 경영정보관리기능을 강화할 방향은 무엇인가 등의 방향을 설정할 필요가 있다.

이 연구는 농업발전과 산지유통 활성화를 위한 농업법인의 발전방안과 그 연합회의 기능강화 방안을 도출하고자 한 것이다. 농업법인의 구조개선을 촉진하기 위한 방안, 법인연합회의 관리기능 강화 등으로 농업정책, 유통정책의 효율성을 제고하도록 하고자 하였다. 이 연구결과가 농업법인 발전에 근거가 되었으면 한다. 끝으로 이 연구를 위하여 자료협조와 자문 등에 협조하여 주신 농식품법인연합회 관계자 여러분에게 감사드린다.

2012. 11.

한국농촌경제연구원장 이 동 필

요 약

1. 연구의 배경

그동안 농산물유통에서 농협의 역할은 중요한 위치를 차지하고 있었다. 그러나 농협사업이 모든 농가를 대상으로 하고 있지 못하고, 전업농가의 요구를 잘 충족시키지 못하는 한계가 나타나 전업농가들은 부분적으로 영농조합법인 및 농업회사법인 등 농업법인을 결성하여 자체적으로 산지유통사업을 강화하여 왔다. 또한 농업법인은 (사)한국농식품법인연합회를 설립하여 공동으로 사업을 추진하고, 유통정책의 효율성을 제고하는 역할을 담당하고자 하였다.

그러나 농협의 사업구조 개편과 대기업들의 산지유통 진출로 이들 농업법인의 사업여건이 악화되고 있어 경쟁력 제고가 중요한 과제이다. 또한 (사)한국농식품법인연합회 출범함에 따라 연합회의 위상과 역할을 재정립하는 것은 필요한 과제이다.

2. 연구방법

농업법인의 전반적인 경영현황과 실태를 파악하고 문제점을 도출하기 위하여 통계청에서 공표하고 있는 농어업법인조사 자료를 이용하여 데이터 분석을 실시하였다. 또한 설문조사를 실시하여 (사)한국농식품법인연합회 회원 농업법인의 경영현황을 파악하였다.

(사)한국농식품법인연합회의 역할 강화방안을 도출하기 위해 프랑스의 과일·채소 산지유통 수출사업자 협회(ANNEEFEL: Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs de Fruits et Légumes) 사례를 조사하여 제시하였다.

3. 연구결과 및 시사점

먼저 농업법인의 경영현황을 파악하였다. 특히 현황분석을 토대로 농업법인의 산지유통에서의 역할과 문제점을 진단하였다. 농업법인 현황 조사결과 2010년 기준으로 비농협 농업법인 수는 총 9,740개이며, 종사자 수는 60,118명으로 나타났다. 농업법인의 연간 판매액은 12조 8,720억 원으로 법인 당 평균 15억 4천만 원 정도인 것으로 조사되었다. 문제점으로 분석된 사항은 인수합병에 의한 규모화, 농가 거래방식의 개선, 사업 환경 변화 등이다.

다음으로 현행 농업법인제도와 정부 정책을 살펴보았다. 농업법인의 경영 및 지원에 대한 법제상의 현황과 문제를 알아보고 과제를 제시하였다. 분석결과 농업법인의 발전목표와 추진방향의 체계성, 지원사업별 대상 법인의 범주 설정 명확화, 농업법인 관리 기관 설립 및 육성 등이 과제로 제시되었다. 이러한 농업법인의 현황과 해결과제와 더불어 (사)한국농식품법인연합회의 역할을 재정립하는 발전방향에 대해 본 연구에서는 연합회의 설립목적을 명확하게 하고 회원 규정의 개정, 조직 및 운영체계 마련 등을 연합회의 과제로 제시하였다.

결론적으로 앞선 현황분석 및 과제 도출과정을 통한 농업법인의 발전을 위해서는 경영 투명성 강화, 규모화 추진, 농업법인의 법적 근거와 관리 법안 분리방안이 필요함을 알 수 있었다. 이 네 가지 사항을 개선방안의 기본방향으로 하였으며 법체계상의 미흡한 점과 기능을 강화하는 측면에서 접근하였다. 농식품법인연합회의 역할 강화방안으로는 농업법인 대변기능, 표준회계기준관리 등 경영정보 관리 및 컨설팅 기능, 공동사업 등의 역할을 제시하였다.

ABSTRACT

A Study on Strengthening the Role of Agrifood Corporations and Policy Strategies for vitalizing Agricultural Marketing in Producing District

Background of Research

The role of National Agricultural Cooperative Federation (NACF) occupies an important position in the field of agricultural marketing. But since NACF's business does not cover all farmers as clients and since it does not properly satisfy farmers' needs, farmers have organized agricultural corporations to enhance their position in the distribution of agricultural products. Moreover, agricultural corporations formed the Federation of Korean Agrifood Corporation (FKAC) to jointly promote their business and improve the efficiency of shipping their products.

But, because the business conditions of local agricultural corporations has been deteriorating due to the organizational restructuring of NACF and the entry of large corporations into the business of shipping agricultural produce from farm districts, it has become an important task for agricultural corporations to improve their business competitiveness. Additionally, it has become necessary to re-establish the status and roles of FKAC.

Method of Research

In order to find out the overall business conditions and status of agricultural corporations and their problems, data analysis was conducted using the survey data of the National Statistical Office on agricultural and fishery corporations. Also, a questionnaire survey was conducted to identify the business situation of agricultural corporations that are members of the Federation of Korean Agrifood Corporation (FKAC).

In addition, a case study was conducted to learn about the experiences of the National Association of Fruit & Vegetable Distributors and Exporters (ANEEFEL) of France and suggest several ways of strengthening the role of FKAC.

Research Results and Implications

First, the business situation of Korean agricultural corporations was examined. In particular, their roles and problems concerning the distribution of agricultural produce in farm districts were identified based on the data on business situation. The identified problems are the problems that need to be addressed to increase farm size through mergers and acquisitions, improve the trading method between farmers and corporations, and change the business environment.

Next, the current agricultural corporate systems and government policies are examined. The analysis results showed that the following tasks should be dealt with: setting up of systemic development goals and directions for agricultural corporations, clear classification of target corporations by business category, and establishment and fostering of agricultural corporation management agencies. In addition, the following development measures are suggested to redefine the role of the Federation of Korean Agrifood Corporation (FKAC): clarification of the purpose for establishing FKAC, revision of membership rules, and setting up of organization and operating systems.

In conclusion, this study has found that the following measures are needed to further develop agricultural corporations: strengthening of management transparency, pursuit of economy of scale, and preparation of a plan to separate the management legislation from the legal base of agricultural corporations. Those four points are provided as the basic direction for improving overall agricultural corporations and are approached in terms of enhancing the functional capability and remedying the deficiencies of the legal system. As for the areas in which FKAC's roles should be strengthened, the following four areas are suggested: representation of agricultural corporations, management of business information including accounting standards, strengthening of consulting capabilities, and promotion of joint business projects.

Researchers: Eui-Sik Hwang, Byung-Ok Choi, Tae-Yi Kim, Kee-Hyun Lee
E-mail address: eshwang@krei.re.kr

목 차

제1장 서 론

1. 연구의 필요성 및 목적 1
2. 선행연구 검토 4

제2장 농업법인 운영현황과 과제

1. 농업법인 경영현황 6
2. 한국농식품법인연합회 법인회원의 경영실태분석 15
3. 농업법인의 산지유통 역할 29
4. 산지유통부문에서 농업법인의 문제와 과제 35

제3장 농업법인제도의 현황과 과제

1. 농업법인제도 현황 41
2. 농업법인의 사업영역과 과제 50
3. 농업법인 지원정책과 과제 56
4. 농식품법인연합회의 현황과 역할 63

제4장 농업법인 발전을 위한 개선과제

1. 기본방향 75
2. 농업법인 발전방안 77
3. 농식품법인연합회 역할 강화방안 91

표 차 례

제2장 농업법인 운영현황과 과제

표 2- 1.	농업법인 수 증가 추이	7
표 2- 2.	농업법인의 사업유형별 비중	8
표 2- 3.	농업법인 경영규모(매출액)	10
표 2- 4.	농업법인 정부보조금 및 융자금	13
표 2- 5.	농업법인 사업유형별 판매액(수입액)	14
표 2- 6.	회원법인 회사유형 현황	16
표 2- 7.	회원법인 사업 현황	16
표 2- 8.	회원법인 조합원 현황	16
표 2- 9.	회원법인 자본금 규모별 분포	18
표 2-10.	회원법인 총 자산 규모별 분포	19
표 2-11.	회원법인 총 자산 중 고정자산 규모별 분포	20
표 2-12.	회원법인 총부채 및 정부정책자금 부채 규모별 분포	21
표 2-13.	회원법인 임원진차입 부채 규모별 분포	22
표 2-14.	회원법인 회계 감사 유형별 비중	22
표 2-15.	회원법인 APC 및 가공시설 보유 여부	23
표 2-16.	매출액 규모별 회원법인 매출액 규모	24
표 2-17.	회원법인 판매처 현황(1, 2 순위의 합)	25
표 2-18.	회원법인 원료농산물 조달처	25
표 2-19.	회원법인 개별농가/작목반 구매 비중	26
표 2-20.	출하계약을 통한 구매 시 가격 결정 방법	26
표 2-21.	회원법인 경영애로사항 간 상대적 중요성	28
표 2-22.	산지유통종합평가 대상 조직 현황	31
표 2-23.	산지유통종합평가 대상조직의 취급량	32

제3장 농업법인제도의 현황과 과제

- 표 3- 1. 농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률에 의한 규정 43
- 표 3- 2. 협동조합기본법의 내용과 영농조합법인 규정의 차이 55

제4장 농업법인 발전을 위한 개선과제

- 표 4- 1. 중소유통 공동물류센터 지원 현황 90
- 표 4- 2. 농식품법인연합회가 강화해야할 기능과 역할 92

그림 차례

제2장 농업법인 운영현황과 과제

그림 2-1. 회원법인 경영애로사항 간 상대적 중요성 28

그림 2-2. 출하처별 비중 추이 34

제3장 농업법인제도의 현황과 과제

그림 3-1. 영농조합법인의 사업영역 51

그림 3-2. 산지유통의 계열화 체계 54

그림 3-3. 농식품법인연합회 조직구성 68

제 1 장

서 론

1. 연구의 필요성 및 목적

1.1. 연구의 필요성

- 농식품 유통환경 변화와 한-미 FTA 추진 등의 농산물 시장개방 확대에 대응한 농업부문의 지속가능한 발전을 위하여 농산물 산지유통 활성화에 대한 정책이 강화되고 있음.
 - 정부는 산지유통 활성화를 위하여 산지유통종합자금 지원, 원예브랜드화 사업 추진, 물류기기 공동이용사업 지원, 저온유통체계 구축에 대한 지원 등 다양한 정책을 추진하고 있음.
 - 정부정책 추진에도 불구하고 소비지의 변화에 비해 산지유통의 규모화, 조직화가 미흡하다는 평가가 있어 산지유통조직의 규모화 등 경쟁력 강화방안이 마련되어 추진되어야 할 것임.

- 특히 산지유통의 한 부분을 담당하고 있는 농업법인¹⁾은 사업여건이 악화되

1) 「농어업·농어촌 및 식품산업 기본법」, 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에서는 ‘농업법인’으로 정의하고 있지만 농업법인이 식품산업으로의 확대를 추진하는 사례가 많아 ‘농식품법인’이라는 명칭도 동일한 용어로 혼용하여 사용함.

고 있어 이의 경쟁력을 제고하는 방안이 마련되어야 할 것임.

- 최근 농협은 사업구조 개편에 따라 농협을 판매농협으로 육성하기 위하여 경제사업 활성화 계획을 수립하면서, 정부의 자금 지원에 의한 농협경제사업의 투자가 확대되고 있음.
 - 공선출하조직의 육성 → 산지농협의 조직화 → 도매사업의 확대 등으로 연계되는 수직적 계열화체계를 강화함으로써 농업의 산지유통 활성화를 추진하고자 함.
 - 농협의 사업구조개편에 따른 자금 지원으로 산지에서 경쟁관계에 있는 농업법인이 경영상 위축될 가능성이 있음.
- 농산물유통에서 농협의 역할이 중요하지만 농협사업이 모든 농가를 대상으로 하고 있지 못하고, 전업농가의 요구를 충족시키지 못하는 한계가 있음.
 - 전업농가들은 부분적으로 영농조합법인, 농업회사법인 등 농업법인을 결성하여 자체적으로 산지유통사업을 강화해 옴.
- 다른 한편으로 소비지의 유통기업들이 산지유통사업에 진입하면서 그동안 농업생산자가 중심이 되어 운영해온 농업법인의 사업기반이 약화되고 있음.
 - 최근 동부한농, CJ 프레쉬웨이, 대형유통업체 들도 농산물 유통시장에 경쟁적으로 참여하고 있음.
- 또 협동조합기본법이 시행되면서 영농조합법인을 협동조합으로 전환하고자 하는 사례도 나타나고 있음.
- 농업법인은 농산물 산지유통 활성화에서 농협의 역할에 못지않은 기능을 담당해오고 있어 이들의 경쟁력 제고가 중요한 과제임.
 - 2010년 현재 비농협 농업법인 수는 총 9,740개이며, 종사자수는 60,118명임. 전체 농업법인 수는 9,740개이며, 그중 협업형태인 영농조합법인이

8,107개(83.2%)로 대부분이며, 기업경영 형태의 농업회사법인은 1,633개(16.8%)임.

- 농업법인의 연간 판매액은 12조 8,720억 원으로 법인당 평균 15억 4천만 원 정도임. 판매유형별 비중으로 볼 때 농업생산으로는 25.6%, 그 외 유통·가공·서비스 등이 74.4%를 차지하고 있음.
- 최근 농식품법인은 농식품법인연합회를 설립하여 공동으로 사업을 추진하고, 유통정책의 효율성을 제고하는 역할을 담당하고자 함,
 - 농식품법인연합회 출범에 따라 연합회의 위상과 역할을 재정립하는 것이 필요함.
- 농업법인의 경쟁력 제고 및 농식품법인연합회의 발전방안 모색, 그리고 이를 통한 산지유통사업 활성화 등의 방향을 새롭게 설정할 필요가 있음.

1.2. 연구목적

- 산지유통 활성화를 위해서는 농협의 역할만이 아니라 농식품법인의 역할도 중요하므로 이를 강화하기 위한 정책적 과제, 제도개선 방안을 마련하고자 하는 것임.
- 현재 사단법인 형태로 운영되어 거래주체로서의 위상이 확보되어 있지 않은 농식품법인연합회의 역할과 기능을 정립하고, 농산물 유통주체로서 성장할 수 있는 연합회 발전방안을 새롭게 정립하여 기능을 강화하는 방안을 마련하고자 하는 것임.

2. 선행연구 검토

- 그동안 농업법인 육성에 대한 연구는 제도적 개선과제를 도출하고자 하는 연구가 추진되었음.
 - 그러나 산지유통 활성화의 관점에서 농업법인 육성방안에 대한 연구는 비교적 소수에 불과함.
- 김정호 외(1997)는 『농업법인 운영실태와 정책과제』 연구에서 농업법인화를 위한 농업법인의 운영실태를 조사 및 분석하고, 농업법인체 육성을 위한 제도개선 방안을 제시하고 있음.
- 김수석 외(2006)는 『농업법인 운영실태와 제도개선방안 연구』에서 통계청 자료를 활용하여 농업법인의 운영실태를 분석하고, 세제상의 개선방안을 제시하고 있음.
- 서성천 외(2007)는 『농업법인의 마케팅 활성화방안 연구』에서 농업법인들의 마케팅활동에 대한 우수사례를 조사하고, 이를 바탕으로 마케팅 전략을 제시하고 있음.
- 김수석 (2007)은 『농업법인 실태와 제도 개선방안』에서 농업법인의 실태와 발전방안을 제시하고 있음.
- 김운두 외(2008)는 『지역농업활성화를 위한 품목별 농업법인 조직화 모델 연구』에서 농업의 규모화를 위한 농가 조직화의 차원에서 농업법인의 실태와 개선방안을 제시하고 있음.
- 선행연구는 농업농촌기본법에 바탕을 두고 농업법인의 실태와 문제점을 파

약한 연구가 주를 이루고 있음. 부분적으로는 농업법인을 농업생산의 측면에서 접근하고, 농업의 규모화 수단으로 육성방안을 제시하고 있음.

- 이 연구에서는 새로 설립된 농식품법인연합회의 역할을 정립하고, 법인들의 경영정보를 관리, 감독하여 경영의 투명성을 제고하는 방안을 연구하는 점에서 차이가 있음.
 - 협동조합기본법과의 관계 등을 고려하여 제도적 기반을 재정비하는 방안을 연구함.
 - 농식품법인들을 보다 규모화하기 위해 인수합병 등을 촉진하는 방안, 법인형태의 전환을 위한 제도적 기반을 마련하는 점에서 차별성이 있음.

제 2 장

농업법인 운영현황과 과제

1. 농업법인 경영현황²⁾

1.1. 농업법인 일반현황

- 농업법인은 농어업경영체 육성 및 지원법에 의해 영농조합법인과 농업회사법인으로 구성되어 있는데, 총 법인 수는 2010년대 총 9,740개로, 2000년대 5,208개 대비 4,532개(87%)가 증가하였음.
 - 농업법인 중 영농조합법인은 2010년에 8,107개로 2000년 3,852개에 비해 4,255개(110%)가 증가하였고, 농업회사 법인은 1,633개로 2000년 1,356개(20%) 대비 277개가 증가하였음.
 - 농업법인 수의 증가는 농업회사법인보다는 영농조합법인 수의 증가 때문임.
- 농업법인 수는 2003년 일시적으로 감소한 경우를 제외하고는 계속 증가하는 추세임.
 - 영농조합법인은 2003년부터 2006년까지 정체상태를 보인 기간을 제외하

2) 통계청 자료 활용.

고는 계속 증가하였으며 특히 2008년부터는 크게 증가하여 2010년에는 8,000개를 넘어 10년 전에 비해 2배정도 증가하였음.

- 농업회사법인은 2000년 이후 지속적으로 감소하여 2005년에 1,000개 이하로 줄어들었으나, 2008년부터 다시 늘어나 2009년과 2010년에 크게 증가하였음.
- 농업법인 수가 증가한 것은 제도개선으로 비농업인 소유규제를 완화한 것이 크게 작용하였음.

표 2-1. 농업법인 수 증가 추이

단위: 개소

구 분	2000년	2003년	2007년	2010년
영농조합법인	3,852	4,274	4,624	8,107
농업회사법인	1,356	1,158	896	1,633
합 계	5,208	5,432	5,520	9,740

자료: 통계청, 농어업법인조사, 각 연도

1.2. 농업법인 운영현황

1.2.1. 농업법인 사업유형

- 농업법인의 사업유형은, 농업생산, 가공판매, 유통판매, 농업서비스(영농 대행 포함), 기타 등으로 구분할 수 있는데, 2010년 각 유형 비율은 농업생산, 가공판매, 유통판매, 농업 서비스, 기타 순으로 나타남.
 - 농업법인 전체적으로는, 농업생산 부분의 비중은 약간 감소한 반면에 가공판매와 유통판매의 비중이 증가하였으며 농업서비스 부분의 비중은 크게 감소했음.

- 영농조합법인의 경우에는 농업생산을 수행하는 조합 수가 약간 감소하여 2000년 47.4%에서 2010년 37.0%이고, 가공판매(17.4%)와 유통판매(19.2%)는 약간 증가하는 추세를 보였으며 농업서비스는 비중이 소폭 감소해왔음.

표 2-2. 농업법인의 사업유형별 비중

단위: 개소, %

구분		합계	농업생산	가공판매	유통판매	농업서비스	기타
영농조합법인	2000년	2,428 (100)	1,150 (47.4)	314 (12.9)	524 (21.6)	190 (7.8)	250 (10.3)
	2005년	2,958 (100)	1,290 (43.6)	433 (14.6)	500 (16.9)	140 (4.8)	595 (20.1)
	2010년	7,118 (100)	2,633 (37.0)	1,235 (17.4)	1,365 (19.2)	746 (10.4)	1,139 (16.0)
농업회사법인	2000년	938 (100)	275 (29.3)	22 (2.3)	14 (1.5)	605 (64.6)	22 (2.3)
	2005년	591 (100)	255 (43.1)	65 (11.0)	40 (6.8)	186 (31.5)	45 (7.6)
	2010년	1,612 (100)	479 (29.7)	333 (20.7)	365 (22.6)	236 (14.6)	199 (12.4)
합 계	2000년	3,366 (100)	1,425 (42.3)	336 (10.0)	538 (16.0)	795 (23.6)	272 (8.1)
	2005년	3,549 (100)	1,545 (43.5)	498 (14.0)	540 (15.2)	326 (9.2)	640 (18.1)
	2010년	8,830 (100)	3,112 (35.2)	1,568 (17.8)	1,730 (19.6)	1,082 (12.2)	1,338 (15.2)

자료: 통계청, 농어업법인조사, 각 연도

* 출자자 개별운영 법인을 제외한 조사자료

- 농업회사법인의 사업유형별 비중(2010년 기준)을 보면 농업생산부문(29.7%), 가공판매부문(20.7%), 유통판매부문(22.6%) 비중은 각각 증가하였으나, 위탁영농회사의 감소로 인하여 농업서비스부문(14.6%)은 비중이 크게 감소하였음.

1.2.2. 경영규모

- 농업법인의 경영규모(결산법인 기준)³⁾를 측정할 수 있는 매출액(판매수입액)은 2010년 법인 당 평균 1,727백만 원으로 2000년의 900백만 원에서 약 92% 증가했음.
 - 영농조합법인의 2010년 평균 매출액은 1,396백만 원으로 2000년의 883만에 비해 58% 증가했음.
 - 농업회사법인의 2010년 평균 매출액은 3,134백만 원으로 2000년의 883만에 비해 255% 증가하여 크게 성장했음.

- 매출액 규모별 농업법인 분포를 보면, 10억 이상인 법인수의 비중은 2000년 21.8%에서 2005년에 33.7%로 증가하였으나, 2008년 이후 법인 수가 증가하면서 다소 줄어들어, 2010년에는 30%수준을 보였음.
 - 매출액 규모가 1억 원 이하인 영세한 법인 수의 비중은 2000년에 33.7%에서 2005년에 25.7% 감소하였으나 2010년에는 36%로 다시 증가하여 법인수가 늘어남.
 - 반면에 매출액이 10억 원 이상인 법인과 1억 원 이하의 법인이 늘어나면서 양극화되고 있는 현상을 알 수 있음.

- 매출액 규모별 분포에서 영농조합법인은 10억 원 이상 법인의 비중이 2000년 23.1%에서 2010년 28%로 약간 증가한 반면, 농업회사법인은 2000년 15.8%에서 2010년 42%로 더 크게 증가해서 농업회사법인의 경영규모화가 영농조합법인에 비해 빠르게 진전되고 있는 것으로 추정할 수 있음.
 - 한편 1억 원 미만의 법인 비중의 변화를 살펴보면 영농조합법인은 2000년 29.2%에서 2010년 36%로 약간 증가한 반면에, 농업회사법인은 2000년 54%에서 2010년 29%로 크게 줄어들었음.

3) 2010년 결산법인(재무상태표를 작성하는 법인)수는 전체 8,361개 법인 중 7,009개(영농조합법인 5,675, 농업회사법인 1,334)를 대상으로 조사한 자료임

표 2-3. 농업법인 경영규모(매출액)

단위: 개소, %

구분	연도	결산 법인 수	평균 매출액 (백만 원)	1억 원 미만	1~5억 원	5~10억 원	10억 원 이상
영농 조합 법인	2000	1249 (100)	903	365 (29.2)	413 (33.1)	182 (14.6)	289 (23.1)
	2005	1905 (100)	1527	471 (24.7)	529 (27.8)	270 (14.2)	635 (33.3)
	2010	5675 (100)	1396	2109 (37.2)	1374 (24.2)	629 (11.1)	1563 (27.5)
농업 회사 법인	2000	272 (100)	833	147 (54.1)	74 (27.2)	8 (2.9)	43 (15.8)
	2005	275 (100)	2971	89 (32.4)	66 (24.0)	21 (7.6)	99 (36.0)
	2010	1334 (100)	3134	385 (28.9)	253 (19.0)	133 (10.0)	563 (42.1)
합계	2000	1521 (100)	1736	512 (33.7)	487 (32.0)	190 (12.5)	332 (21.8)
	2005	2180 (100)	4498	560 (25.7)	595 (27.3)	291 (13.3)	734 (33.7)
	2010	7009 (100)	4530	2494 (35.6)	1627 (23.2)	762 (10.9)	2126 (30.3)

자료: 통계청, 농어업법인조사, 각 연도

- 이러한 법인유형별 변화 추이는 영농조합법인의 경우 사업유형이 농업생산의 비중이 높은 반면에, 농업회사법인은 가공판매와 유통판매의 비중이 높아짐에 따라 경영규모가 상대적으로 규모화 된 수준을 보이는 것으로 추정할 수 있음.

1.2.3. 출자금 규모

- 농업법인의 규모를 나타내는 또 다른 지표는 출자금 규모로 출자금은 농업법인의 안정적 경영과 투자능력을 나타내는 중요한 지표임.

- 2010년에 평균 280백만 원 (출자법인 수 8,361개 기준)으로, 2000년 148백만 원에 비해 약 2배 증가하였음.
 - 농업회사 법인은 같은 기간 동안 99.7백만 원에서 537.9백만 원으로 약 5배 이상 증가한 반면에, 영농조합법인은 166백만 원에서 224.1백만 원으로 35% 증가하는 데 그쳤음.
- 농업회사법인은 출자규모면에서 2010년에 1억~5억 원 규모인 법인의 비중이 45%이며, 5억 원 이상이 21%였음.
 - 법인 유형별로는 영농조합법인은 1억~5억 원 규모인 법인의 비중이 50%이며, 5억 원 이상이 11%로 영세한 영농조합법인이 많음.
 - 5억 원 이상의 자본금 규모를 갖춘 비중은 농업회사법인에서 더 높은 편이어서 규모화가 진행되고 있음.

1.2.4. 정부자금 이용규모

- 농업법인은 농어업경영체 육성 및 지원법에 의해 전업농가와 동일하게 지원하고 있어 직불지불금 지원 등이 가능하며 직불금에 의한 보조지원인 정부보조지원이 있음.
- 정부보조금을 이용하는 법인 수는 2000년~2010년 동안 3,259개(누적기준)로 2010년 전체 농업법인 수 9,740개 대비 33%로 2000년 37%에서 2005년 28%로 줄어들었다가 다시 늘어남.
 - 당해 연도에 정부보조금을 지원받은 농업법인 수는 2000년에 509개에서 2010년 1,330개로 전체 농업법인 수의 증가와 함께 보조금 지원을 받은 법인 수도 늘어났음.
 - 정부 보조금의 지원규모(누계기준)는 2000년 4,600억 원에서 2005년에 4,520억 원으로 다소 감소했으나, 2010년 1조 3천억 원으로 크게 늘어났음. 이는 논농업직불제도의 도입과 지원규모의 확대 때문에 증가한 것으로

로 평가됨.

- 당해 연도 정부 보조금의 규모도 2005년에 435억 원에서 2010년에 2,200억 원으로 크게 증가하였음.
- 법인 당 평균 당해 연도 정부보조금의 지원규모(2010년)는 518백만 원이고, 영농조합법인이 135백만 원이며, 농업회사법인이 383백만 원임.
- 정부 융자금을 지원받은 법인 수는 2000년 1,664개에서 매년 감소하여 2005년에는 866개였으나, 2010년에는 915개로 약간 증가했음. 그러나 농업법인 전체 수가 크게 늘어난 것을 고려하면 융자지원을 받은 농업법인의 비중은 크게 줄어들었음.
 - 정부융자금 총액은 2000년 약 5천억 원에서 2005년에 약 4천억 원으로 감소하였고, 2010년에 약 5천 7백억 원으로 다시 증가하였음.
 - 그러나 농업법인 당 평균 융자금액은 2000년 약 3억 원에서 2005년에 약 4억 7천만 원, 2010년에 약 6억 2천만 원으로 지속적으로 증가하고 있어, 융자금을 지원받는 법인 수는 줄어들고 법인 당 융자금액은 늘어나고 있음.

표 2-4. 농업법인 정부보조금 및 융자금

단위: 개소, 백만 원

연 도		정부보조금						정부융자금		
		법인수		금액		법인당금액		법인수	금액	법인당금액
		누계	당해연도	누계	당해연도	누계	당해연도			
영농 조합 법인	2000	1,939	-	461,290	-	238	-	1,664	494,548	297
	2005	1,485	509	452,086	43,515	304	85	866	405,109	468
	2010	2,879	1,167	1,059,429	157,567	368	135	765	415,814	543
농업 회사 법인	2000	1,073	-	70,816	-	66	-	981	86,183	88
	2005	319	49	53,791	4,395	168	90	171	55,709	326
	2010	380	163	249,748	62,525	657	383	150	157,017	1,046
합계	2000	3,012	-	532,106	-	304	-	2,645	580,731	385
	2005	1,804	558	505,877	47,910	472	175	1,037	460,818	794
	2010	3,259	1,330	1,309,177	220,092	1,025	518	915	572,831	1,589

자료: 통계청, 농어업법인조사, 각 연도

1.2.5. 사업부문별 판매액

- 농업법인의 판매액(수입액)은 전체적으로 2000년에 1조 7천억 원에서 2005년에 3조 9천억 원, 2010년 12조 8천억 원으로 지난 10년 동안 6배 이상 증가하였음.
 - 농업법인 유형별로 보면, 영농조합법인은 2000년에 약 1조 4천억 원에서 2010에 약 8조 7천억 원으로 증가하였고, 농업회사법인은 약 3천억 원 수준에서 4조 2천억 원 수준으로 증가하였음.
 - 영농조합법인 판매액이 증가한 것은 법인 수가 2000년에 2,428개에서 2010년에 6,849개로 증가한 것에 크게 기인하고 있음.
- 사업부문 매출은 농업생산 수입이 2000년에 7천 3백억 원에서 2010년에 3

조 3천억 원으로 약 3.5배 증가하였으나, 농업생산 이외의 수입은 같은 기간 동안 9천 6백억 원에서 9조 5천7백억 원으로 10배 가까이 증가하였음.

- 농업생산 수입은(2010년) 축산업이 2조 1천억 원으로 작물재배업의 1조 2천억 원보다 크게 높은 수준임.

표 2-5. 농업법인 사업유형별 판매액(수입액)

단위: 개소, 십억 원

구분		영농조합법인			농업회사법인			합계		
		2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
법인수		2,428	2,958	6,849	938	591	1,512	3,366	3,549	8,361
합계		1,393	3,112	8,679	307	860	4,193	1,700	3,972	12,872
농업 생산 수입	소계	579	982	2,206	156	262	1,088	735	1,244	3,294
	작목재배	-	326	977	-	41	190	-	367	1,167
	축산	-	656	1,209	-	221	898	-	877	2,107
농업 생산 외 사업 수입	소계	814	2,130	6,473	151	598	3,104	965	2,728	9,577
	가공업	414	873	1,927	79	258	1,019	493	1,131	2,946
	유통업	301	861	2,854	29	156	1,756	330	1,017	4,610
	농업서비스	18	98	201	36	12	62	54	110	263
	영농대행	-	16	48	-	12	17	-	28	65
기타	80	297	1,490	7	172	268	87	469	1,758	

자료: 통계청, 농어업법인조사, 각 연도

○ 농업생산 이외의 사업수입(2010)은 유통업이 4조 6천억 원(36%), 가공업이 2조 9천억 원(23%)으로 가장 높은 비중을 차지함.

- 특히 유통업은 2000년 3천 3백억 원에서 2010년에 4조 6천억 원으로 증가해서 약 13배 이상 증가했으며, 같은 기간 동안 영농조합법인은 3천억 원에서 2조 8천억 원으로 증가했고, 농업회사법인은 290억 원에서 1조 2백억 원으로 크게 증가했음.
- 농업서비스와 영농대행업도 수입이 증가하였으나 가공업, 유통업의 증가 폭에 크게 미치지 못하는 수준임.

2. 한국농식품법인연합회 회원법인 경영실태분석⁴⁾

2.1. 회원법인 일반현황

- 2012년 6월 기준으로 (사)한국농식품법인연합회 회원법인은 191개 법인이 있음.
 - 전체 회원법인 직원 수는 6,512명이고 조합원은 4,013명으로 집계되고 있음.
- 설문조사는 42개 회원법인이 응답한 자료를 가지고 분석하였음.
 - 조사결과 영농조합법인은 전체 조사 회원사의 54.8%를 차지하고 있었음. 농업회사법인은 40.5%를 나타냄. 농업회사법인 중 가장 많은 비중을 차지하고 있는 회사 유형은 주식회사로 전체 조사 회원사의 35.7%를 차지하고 있었음.
 - 상법상 주식회사는 전체 조사 회원사의 4.8%를 차지하였음.
- 회원사들의 사업유형을 청과물, 양곡, 축산물, 식자재, 식품가공업, 기타로 나누어 조사함.
 - 조사결과 청과물유통이 32%로 가장 많은 비중을 차지하고 있는 사업으로 나타남.
 - 식자재유통 및 식품가공업은 32%로 두 번째로 많은 회원사 업종으로 나타남. 반면 양곡 및 축산물유통은 네 개사만 조사되었음.
 - 또한 복수의 사업을 병행하는 회원사도 존재함. 조사 회원사 중 7개 회원 농식품법인들은 복수의 사업을 병행하는 것으로 조사됨.

4) 통계청의 농업법인 자료가 제한적이어서 추가적인 사항을 파악하기 위하여 (사)한국농식품법인연합회 회원법인들의 경영현황 파악의 방편으로 전체 회원법인들을 대상으로 설문조사를 시행함. 조사 사항으로는 회원 농식품법인의 회사 형태와 조합원 및 출자자 현황, 경영 상태임.

표 2-6. 회원법인 회사유형 현황

단위: 개, %

구분	빈도	비중
영농조합법인	23	54.8
농업회사법인-유한회사	1	2.4
농업회사법인-합명회사	-	-
농업회사법인-주식회사	15	35.7
농업회사법인-합자회사	1	2.4
상법상주식회사	2	4.8
계	42	100

표 2-7. 회원법인 사업 현황

단위: 개, %

구분	빈도	비중
청과물유통	16	32
양곡 및 축산물유통	4	8
식자재유통 및 식품가공업	16	32
기타	14	28
계	50	100

주: 복수응답 가능

표 2-8. 회원법인 조합원 현황

단위: %

인원 규모	조합원 수	준조합원 수	출자자 수	출자자중 농가 수
10명 미만	27.3	20	86.4	88.9
10~30명 미만	31.8	20	9.1	-
30~50명 미만	13.6	10	-	-
50~100명 미만	13.6	30	-	-
100~150명 미만	9.1	10	-	-
150명 이상	4.5	-	4.5	11.1
계	100	100	100	100

- 영농조합법인은 조합의 형태로 조합원 모집이 가능하나 농업회사법인은 불가함. 따라서 조사된 조합원과 준조합원 수는 영농조합법인을 대상으로 실시하였음.
 - 조사결과 조합원 수가 10명에서 30명 미만인 회원사가 31.8%에 달하는 것으로 나타남. 다음으로 10명 미만의 조합원이 있는 회원사가 27.3%로 나타남.
- 출자자 수는 전체의 86.4%가 10명 미만인 것으로 나타남. 일부 소수의 회원사는 출자자 수가 150명 이상인 곳이 있는 것으로 나타남.
 - 출자자 중 농가가 존재하는 경우는 전체 조사 회원사 중 18개 회원사에서 나타났으며 이 중 89.9%가 10명 미만으로 나타남. 그러나 소수의 경우에서 출자자 중 농가 수가 150명 이상이 있는 것으로 조사됨.

2.2. 경영현황

- 회원법인의 자본금 규모를 회사유형별, 사업별로 알아본 결과 영농조합법인의 경우 1억 원 미만과 3억~5억 원 미만 자본금 규모의 법인이 가장 많은 비중을 차지함. 농업회사법인의 경우 10억~20억 원 규모가 가장 많은 비중을 차지하고 있음.
 - 그러나 두 유형을 함께 고려하였을 때 1억 원 미만, 3억~5억 원 미만, 7억~10억 원 미만 자본금 구간에서 20%로 동일한 비중을 차지함.
- 사업별 회원법인의 자본금 규모는 청과물유통의 경우 1억~3억 원 미만 구간이 37.5%로 가장 많은 비중을 차지함.
 - 전체 사업 분야에서 가장 많은 비중을 차지하는 구간은 7억~10억 원 구간이며 31.3%를 차지함.

표 2-9. 회원법인 자본금 규모별 분포

단위: %, 원

	구 분	1억	1억	3억	5억	7억	10억~	20억	계
		미만	~3억	~5억	~7억	~10억	20억	이상	
회사 유형	영농조합법인	26.1	8.7	26.1	8.7	17.4	8.7	4.3	100
	농업회사법인	11.8	17.6	11.8	11.8	23.5	23.5	-	100
	전체	20.0	12.5	20.0	10.0	20.0	15.0	2.5	100
사업종	청과물 유통	-	37.5	18.8	6.3	18.8	12.5	6.3	100
	양곡 및 축산물 유통	25.0	25.0	25.0	-	25.0	-	-	100
	식자재 업체 및 식품 가공품	12.5	12.5	18.8	12.5	31.3	12.5	-	100
	기타	7.1	21.4	7.1	14.3	28.6	21.4	-	100
	전체	8.0	24.0	16.0	10.0	26.0	14.0	2.0	100

- 회원법인의 총 자산 규모는 회사유형별로 영농조합법인의 경우 40억~50억 원, 50억~100억 원 사이 규모의 법인이 가장 많은 비중을 차지함. 농업 회사법인의 경우 30억~40억 원 규모가 23.5%로 가장 많은 비중을 차지하고 있는 것으로 나타남.

표 2-10. 회원법인 총 자산 규모별 분포

단위: %, 원

	구 분	10억	10억	15억	20억	30억	40억	50억~	100억	무응	계
		미만	~ 15억	~ 20억	~ 30억	~ 40억	~ 50억	100억	이상		
회사 유형별	영농 조합법인	8.7	13.0	8.7	4.3	13.0	17.4	17.4	13.0	4.3	100
	농업 회사법인	11.8	17.6	-	11.8	23.5	5.9	11.8	17.6	-	100
	전 체	10.0	15.0	5.0	7.5	17.5	12.5	15.0	15.0	2.5	100
사업별	청과물 유통	6.3	18.8	6.3	-	18.8	12.5	12.5	25.0	-	100
	양곡 및 축산물 유통	50.0	-	-	-	25.0	-	25.0	-	-	100
	식자재 업체 및 식품 가공품	12.5	-	6.3	18.8	18.8	12.5	25.0	-	6.3	100
	기타	7.1	21.4	-	7.1	14.3	21.4	14.3	14.3	-	100
	전 체	12.0	12.0	4.0	8.0	18.0	14.0	18.0	12.0	2.0	100

- 사업유형별로는 청과물 유통의 경우 총자산 100억 원 이상 규모의 사업체가 25%로 가장 많은 비중을 차지함.
 - 식자재 업체 및 식품가공품은 50억~100억 원 규모에서 25%로 가장 많은 비중을 차지함.
 - 전체 사업별로는 30억~40억 원, 50억~100억 원 이상 규모의 사업체가 18%로 가장 많은 비중을 차지함.

- 회원법인의 총 자산 중 고정자산 규모를 회사유형별, 사업별로 조사한 결과 영농조합법인의 경우 20억~30억 원 규모의 고정자산을 소유한 법인의 수가 30.4%로 가장 비중이 높은 것으로 나타남.

- 농업회사법인의 경우 10억~20억 원 규모의 고정자산을 소유한 법인의 수가 23.5%로 가장 많은 비중을 차지하고 있는 것으로 나타남.

표 2-11. 회원법인 총 자산 중 고정자산 규모별 분포

단위: %, 원

	구 분	5억 미만	5억 ~ 10억	10억 ~ 20억	20억 ~ 30억	30억 ~ 40억	40억 ~ 80억	80억 이상	무 응 답	계
회사 유형	영농 조합법인	17.4	4.3	21.7	30.4	-	13.0	4.3	8.7	100
	농업 회사법인	17.6	-	23.5	17.6	5.9	11.8	-	23.5	100
	전 체	17.5	2.5	22.5	25.0	2.5	12.5	2.5	15.0	100
사업 유형	청과물 유통	25.0	-	12.5	12.5	6.3	18.8	6.3	18.8	100
	양곡 및 축산물 유통	50.0	-	25.0	25.0	-	-	-	-	100
	식자재 업체 및 식품 가공품	18.8	6.3	31.3	18.8	6.3	6.3	6.3	6.3	100
	기타	7.1	-	14.3	42.9	-	14.3	-	21.4	100
	전 체	20.0	2.0	20.0	24.0	4.0	12.0	4.0	14.0	100

- 사업유형별로 보면 청과물유통을 주로 하는 법인의 경우 5억 원 미만의 고정자산을 소유하고 있는 법인이 25%로 가장 많았으며, 양곡 및 축산물유통의 경우 또한 같은 구간에서 50%의 비중을 차지하고 있음.
 - 식자재 업체 및 식품가공품을 생산하는 법인의 경우에 10억~20억 원 미만 규모의 고정자산을 소유한 비중이 31.3%를 차지함.
- 회원법인의 총부채와 정부정책자금 부채 규모를 회사유형별로 비교하여 보면, 영농조합법인 중 총부채가 10억 원 미만인 법인은 30.4% 가장 많은 비중을 차지함.

- 정부 정책자금부채 규모에 대한 질문에는 43.5%가 응답하지 않았으며 응답한 법인 중 17.4%가 10억 원 미만과 10억~20억 원 미만 규모의 정부 부채가 있다고 응답함.

표 2-12. 회원법인 총부채 및 정부정책자금 부채 규모별 분포

단위: %, 원

	구 분	10억 미만	10억 ~30억	30억 ~50억	50억 ~100억	100억 이상	무응답	계
총부채	영농조합 법인	30.4	17.4	8.7	21.7	8.7	13.0	100
	농업회사 법인	35.3	23.5	23.5	5.9	5.9	5.9	100
	전 체	32.5	20.0	15.0	15.0	7.5	10.0	100
정책 자금 부채	영농조합 법인	17.4	17.4	8.7	8.7	4.3	43.5	100
	농업회사 법인	29.4	17.6	5.9	11.8	-	35.3	100
	전 체	22.5	17.5	7.5	10.0	2.5	40.0	100

- 농업회사법인의 경우 10억 원 미만의 총부채 규모를 가진 법인이 35.3%로 가장 많은 비중을 차지하고 있음.
 - 정부 정책자금 부채 또한 동일한 규모에 29.4%로 가장 많은 법인이 응답함.
- 부채 중에 임원진에게서 차입한 부채의 존재여부에 대해서는 7개 회원 법인이 존재한다고 응답함.
 - 임원진 차입부채는 5억 원 미만의 부채가 대부분인 것으로 조사됨. 이 구간의 비중이 85.7%를 차지함.
 - 다음으로 5억~10억 원 사이의 부채를 진 회원법인이 한 곳 존재하는 것으로 나타남.

표 2-13. 회원법인 임원진차입 부채 규모별 분포

구분	빈도	비중(%)
5억 원 미만	6	85.7
5억~10억 원	1	14.3
10억~20억 원	-	-
20억 원 이상	-	-
계	7	100

- 회원법인의 경영활동에 대한 회계 및 감사가 어떻게 이루어지는지 조사함.
공인회계사와 내부감사를 항목으로 조사함.
 - 조사결과 회계 및 감사를 하지 않는다고 응답한 회원조합이 7곳이었고 이 비중은 전체 조사 회원법인의 16.7%를 차지하는 비중임.
 - 가장 많은 비중은 공인회계사를 이용한다는 항목으로 전체의 42.9%를 차지함. 다음은 내부감사 항목으로 전체의 40.5%를 차지함.
- 회원법인의 APC 및 식품 가공시설 보유 여부를 조사한 결과 조사 회원법인 중 26개사가 APC 및 식품 가공시설을 보유하고 있는 것으로 조사됨. 이는 전체의 61.9%에 해당하는 비중임.
 - 반면 APC 및 식품 가공시설을 보유하고 있지 않다고 응답한 회원법인은 16개사로 이는 조사 회원법인 중 38.1%에 해당함.

표 2-14. 회원법인 회계 감사 유형별 비중

구분	빈도	비중(%)
하지않음	7	16.7
공인회계사	18	42.9
내부감사	17	40.5
계	42	100

표 2-15. 회원법인 APC 및 가공시설 보유 여부

구분	빈도	비중(%)
APC 및 가공시설 보유	26	61.9
APC 및 가공시설 미보유	16	38.1

2.3. 농업법인 영업현황

- 농업법인을 청과류, 양곡, 축산, 가공식품, 기타 식품으로 분류되는 사업종류별로 매출액을 비교하면 다음과 같음.
- 청과류를 취급하는 회원법인의 매출액을 조사한 결과 100억 원 미만의 회원조합이 전체 조사 법인의 61.9%를 차지함.
 - 반면에 100억 원 이상의 매출액 규모를 가진 청과물 농업법인은 38.1%에 그침.
- 양곡품목 유형법인의 매출액은 50억 원 미만 규모의 회원법인이 50%, 100억 원 이상 규모의 회원법인이 50%를 차지하고 있음.
 - 가공식품 취급법인의 경우 매출액 10억~50억 원 규모의 회원법인이 53.8%로 가장 많은 비중을 차지함. 다음으로는 10억 원 미만 구간으로 30.8%를 차지함.
 - 기타 부류의 경우 10억 원 미만 규모가 전체의 42.9%를 차지하고 있었고 10억~50억 원 사이 규모가 35.7%를 차지하고 있음. 100억~200억 원 규모는 14.3%의 비중을 차지하고 있음.

표 2-16. 매출액 규모별 회원법인 매출액 규모

단위: %

매출액 구간	청과류	양곡	축산	가공식품	기타	전체
10억 원 미만	23.8	33.3	25.0	30.8	42.9	31.0
10억~50억 원	14.3	16.7	25.0	53.8	35.7	29.3
50억~100억 원	23.8	-	-	7.7	7.1	17.2
100억~200억 원	23.8	33.3	25.0	7.7	14.3	17.2
200억 원 이상	14.3	16.7	25.0	-	-	5.2
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

- 조사결과 전체 부류에서 100억 원 이상 매출액을 달성하고 있는 회원법인은 총 16개 법인에 불과한 것으로 나타남.
 - 전체 사업의 매출액 규모가 10억 원 미만인 법인의 수는 전체 법인 수의 31%를 차지하고 있었고, 다음으로 규모가 10억 원에서 50억 원 사이인 법인은 전체 법인 수의 29.3%를 차지함.

- 회원법인의 농산물 상품 판매처에 대한 1순위와 2순위 비중을 살펴본 결과, 대형유통업체에 대한 판로가 가장 큰 비중을 차지하고 있음.
 - 대형유통업체에 납품하고 있는 법인의 수가 34.1%로 가장 큰 응답비중을 차지하고 있음.
 - 다음으로 큰 비중을 차지하고 있는 납품처는 식자재 및 가공업체로 24.4%의 응답비중을 차지하고 있음.
 - 농업법인은 도매시장을 경유하는 것보다는 유통기업과의 거래관계를 구축하는 것이 가장 큰 비중을 차지하고 있음.

표 2-17. 회원법인 판매처 현황(1, 2 순위의 합)

구 분	빈도	비중(%)
도매시장	18	22.0
대형유통업체(할인점, 마트, 백화점 등)	28	34.1
식자재 및 가공업체	20	24.4
군납 및 학교급식	2	2.4
직접판매(인터넷판매 포함)	9	11.0
기타	5	6.1
계	82	100.0

- 회원법인의 원료농산물 조달처를 개별농사, 작목반, 일선농협, 시장구매, 기타 등에서 어떻게 조달하는지를 조사하였음. 여러 경로를 동시에 이용하여 원료농산물을 조달하기에 복수응답을 허용함.
- 조사결과 개별농가와 거래를 통하여 원료농산물을 구매한다고 회원법인 전체의 72.5%가 응답함. 다음으로 작목반을 이용하는 비중이 50%, 일선농협을 통한 구매는 40%로 나타남.
 - 복수의 구매선을 이용하고 있다고 응답한 회원법인의 비중은 57.5%로 나타남.

표 2-18. 회원법인 원료농산물 조달처

구 분	빈도	비중(%)
개별농가	29	72.5
작목반	20	50.0
일선농협	16	40.0
시장구매	11	27.5
기타	7	17.5

주: 복수응답

- 원료농산물 조달처 중 개별농가와 작목반에서 원료를 조달한다고 응답한 회원법인 만을 대상으로 각 조달처별 전체 원료농산물 구매규모에서 차지

하는 비중을 조사함.

- 개별농가에서 구매하는 원료농산물이 전체 원료농산물 구매 규모의 70% 이상 된다고 응답한 비중은 31%에 달함.
- 작목반을 통해 조달한다고 응답한 회원법인 중 그 구매 비중이 전체 원료농산물 구매 규모에서 10~30% 차지한다고 응답한 비중이 가장 큼.

표 2-19. 회원법인 개별농가/작목반 구매 비중

단위: %

구매 비중 구간	개별농가 구매비중	작목반 구매비중	전체 구매 비중
10% 미만	17.2	4.5	11.8
10~30%	17.2	40.9	27.5
30~50%	17.2	22.7	19.6
50~70%	17.2	22.7	19.6
70% 이상	31.0	9.1	21.6
계	100	100	100

- 출하계약을 통한 구매 시 가격 결정 방법에 대해 조사한 결과 사전에 출하계약만을 하고 거래가격은 출하시점에 시장조건을 고려하여 결정하는 경우가 가장 높은 42.9%를 차지함.
 - 다음으로 높은 비중을 차지하고 있는 가격 결정 방법은 사장가격 기준으로 사전에 가격을 결정하는 방법으로 26.2%를 차지함.
 - 고정계약으로 가격을 결정하는 방법은 14.3%의 비중을 차지하였고 기타 비중은 2.4%로 나타남.

표 2-20. 출하계약을 통한 구매 시 가격 결정 방법

구 분	빈도	비중(%)
고정계약 가격	6	14.3
시장가격 기준으로 사전에 가격 결정	11	26.2
사전에 출하계약만 하고 가격은 출하시점에 결정	18	42.9
기타	1	2.4
계	36	100

2.4. 농식품법인의 경영애로사항 중요도 분석

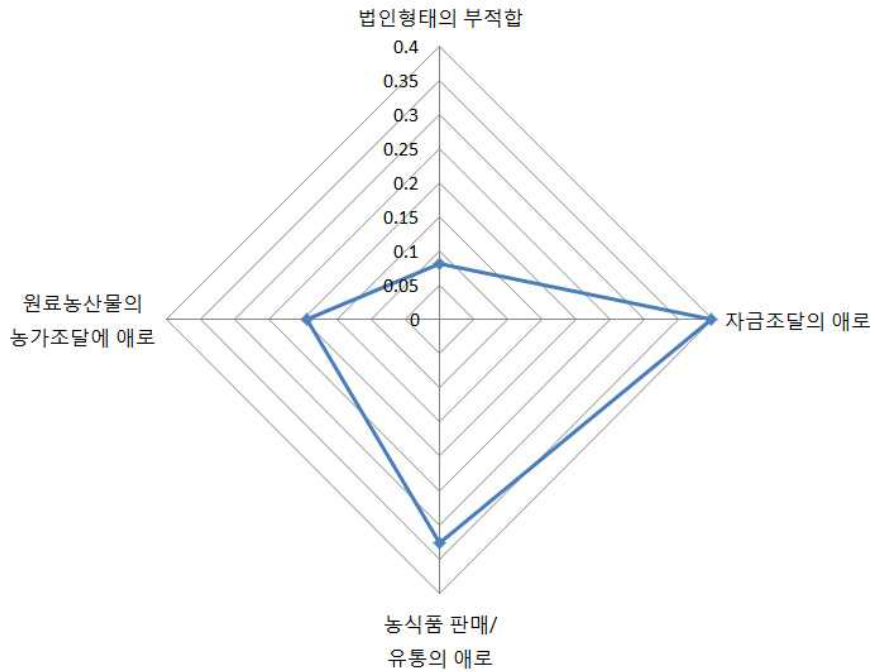
- 농식품법인연합회 회원법인들의 경영 애로사항을 조사하여 지원이 필요한 사항 및 관심 문제를 알아봄.
 - 애로사항 간의 상대적 중요도를 파악하여 회원법인들에게 지원이 필요한 사항과 관심사가 무엇인지 우선순위를 파악하려 함.
- 농식품법인연합회 회원법인들의 경영 애로사항 간 상대적 중요도를 파악하기 위해 설문기법인 AHP(Analytic Hierarchy Process: 계층분석과정)을 사용함.
 - 계층분석과정은 몇 가지 항목들의 쌍대비교를 통해 항목 간 중요도를 산출하는 기법으로 설문조사 설계 시 항목 간 중요도를 비교하는 질문을 제시하고 각 문항을 점수화시켜 가중치를 계산하는 방법임.
 - 또한 일관성 지수를 도출함. 일관성 지수(Consistency Index)란 설문 응답자의 판단 진실성을 평가하는 데 사용하는 지표로서 통상적으로 0.1 이하면 응답자의 일관성이 유지된다고 볼 수 있음.
- 회원법인의 경영 애로사항으로 법인형태의 부적합, 자금조달의 애로, 농식품 판매/유통의 애로, 원료농산물의 농가조달 애로를 제시함.
 - 일관성지수는 0.0129가 도출되어 응답자가 애로사항을 비교함에 있어서 일관성을 유지하고 임한 것을 신뢰할 수 있는 것으로 판단됨.
- 분석결과 제시된 네 가지 경영 애로사항 중 회원법인들이 가장 중요하게 여기는 사항은 자금조달의 애로에 대한 것임. 0.398의 가중치가 도출됨.
 - 다음으로 농식품의 판매/유통의 애로점이 중요하게 여겨짐. 0.326의 가중치가 도출됨.
 - 세 번째로 중요도가 높은 사항은 원료농산물 농가조달 애로에 대한 것임. 가중치는 0.195가 도출됨.

- 마지막으로 법인형태의 부적합과 관련한 애로사항이 제일 중요도가 낮은 것으로 도출됨. 가중치는 0.082로 도출됨.

표 2-21. 회원법인 경영애로사항 간 상대적 중요성

	법인형태의 부적합	자금조달의 애로	농식품판매/ 유통의 애로	원료농산물의 농가조달 애로
중요도 비중	0.082	0.398	0.326	0.195

그림 2-1. 회원법인 경영애로사항 간 상대적 중요성



3. 농업법인의 산지유통 역할 및 실태

3.1. 농업법인의 산지유통 역할

- 농업법인은 유리하우스재배, 가축사육, 특작시설 등 직접 농산물을 생산하거나 참여농가가 생산 활동을 하고 있지만 다른 한편으로 생산한 농산물을 판매하는 산지유통의 기능을 담당하고 있음.
 - 농업법인이 산지유통 기능만을 담당하고, 소속농가가 생산을 담당하는 계열화 관계를 구축한 경우도 있음.

- 농업법인은 소비지 유통 단계에서 대형유통업체의 시장지배력 확대에 대응하여 산지유통단계에서 균일한 품질의 상품을 일정기간 동안 안정적으로 공급하는 유통체계를 갖추는 데 선도적인 기여를 하였음.
 - 2000년대 중반까지 농협은 읍면단위 수준의 산지유통과 공동수송 정도의 단순 산지유통의 역할을 수행함으로써 대형유통업체의 요구에 효과적으로 대응하지 못하였음.
 - 농업법인은 농가와 직접계약재배, 산지공판장에서의 수집 등을 통해 물량을 확보하고 저장 및 상품화를 통해 소비지 시장의 요구에 적극 대응함으로써 산지유통의 혁신에 기여했음.
 - 또한 출하시기별로 주산지가 이동하는 품목들을 전국적으로 연계하여 연중공급체계를 구축하는 데도 기여하였음.

- 농업법인은 하우스 시설 농산물, 신선편의점, 수출 등 소비지 시장의 새로운 요구에 능동적이고 효율적으로 대응하기 위한 다각적인 사업부분에 선도적인 활동을 추진해 왔음.
 - 유리하우스 시설을 건립하여 파프리카, 토마토, 멜론, 화훼 등 고부가가치 농산물을 생산·유통하는 한편, 버섯 등 대규모 시설과 기술을 필요로

하는 분야에서 경쟁력 향상에 기여하고 있음.

- 친환경 유기농산물의 생산기술혁신 유통체계를 구축하여 소비자 선호에 대응하고, 신선편의 사업을 추진하여 성장하고 있는 식자재 부분의 시장 확대에 기여하는 등 선도적인 사업부분에 적극 진출하였음.
- 농업법인이 원예 농산물⁵⁾의 산지유통단계에서 차지하는 비중을 정확하게 산출하기는 어려우나, 관련 통계자료들을 활용할 경우 약 35% 내외를 차지하는 것으로 추정됨.
- 2010년 한국농수산물유통공사가 실시한 산지유통종합평가 자료에 의하면 2010년에 평가를 받은 농업법인 수는 111개로 평균 취급액은 약 103억 원이며 총 취급액⁶⁾은 1조 1,430억 원임.
 - 국내 원예농산물의 산지출하 금액(자가소비 제외)을 약 11조 원으로 추정할 경우, 이 중 상위 11개 농업법인의 취급액 비중은 전체 취급액의 약 10%를 차지하고 있음.

3.2. 산지유통전문조직으로서의 농업법인 실태⁷⁾

- 농업법인이 산지유통단계에서 전문조직으로서 주요하게 활동하는 경우 정부가 자금을 지원하고 있는데 산지유통기능이 높은 농업법인을 대상으로 하여 산지유통전문조직으로 육성, 지원하고 있음.
- 농업법인 중 산지유통전문조직으로 인정된 법인은 2010년도 시행한 2009년 실적 기준으로 산지유통종합평가 대상 조직의 수 전체 779개소

5) 본 연구에서 원예 농산물은 과일, 채소, 과채류 및 미곡을 제외한 밭작물을 포함한 의미로 사용

6) 취급액은 매취거래에 따로 매출액과 수확거래 명시의 취급액을 합한 개념의 용어로 사용함

7) 2006~2009년 산지유통종합평가결과보고서를 토대로 작성

에서 농업법인이 181개소이고, 농협이 598개소임.

- 2006년도 산지유통조직이 383개이었던 것이 2009년에는 779개로 증가하였음.

표 2-22. 산지유통종합평가 대상 조직 현황

단위: 개소

구 분		유통활성화	수급안정	APC	계(중복제외)
2006년	계	272	-	193	383
	농협	244	-	114	289
	법인	28	-	79	94
2007년	계	427	463	201	732
	농협	391	457	124	634
	법인	36	6	77	98
2008년	계	409	474	206	714
	농협	338	464	128	602
	법인	71	10	78	112
2009년	계	429	472	250	779
	농협	351	459	169	598
	법인	78	13	81	181

- 2009년 기준 수급안정사업에 참여하고 있는 농협의 수는 459개소인 데 비하여 농업법인의 수는 13개소에 불과하여, 농업법인은 수급안정사업 참여도가 낮음.
- 산지유통활성화, 수급안정, 산지유통센터(APC) 등 정부 정책 자금이 투입된 산지유통조직이 취급하는 농산물은 생산량 대비 65% 수준으로 산지유통에서 점유도가 높은 조직이 산지유통 전문조직임.
 - 산지유통종합평가 대상 조직의 취급량은 2009년 기준 654만 톤이며, 같은 해 청과물 생산량은 1,014만 톤임.

- 산지유통종합평가 대상 조직의 총 취급량 중 농협이 차지하는 비중이 90%를 초과하고 있어, 일정한 규모를 갖춘 산지유통조직에서 농협이 절대적인 비중을 차지하고 있음.
 - 농업법인의 평균 취급 규모는 농협의 절반에 미치지 못하는 수준이며, 그 수는 1/5 수준임.

표 2-23. 산지유통종합평가 대상조직의 취급량

단위: 톤

구 분		농협	법인	계
2007년	총물량	5,475,925	392,483	5,868,408
	평균물량	8,678	4,005	8,050
	개소	631	98	729
2008년	총물량	5,877,398	486,133	6,363,531
	평균물량	9,812	4,340	8,950
	개소	599	112	711
2009년	총물량	5,996,037	546,370	6,542,407
	평균물량	9,718	4,515	8,865
	개소	617	121	738

- 농업법인을 포함한 산지유통조직의 평균 매출액은 94.8억 원임.
 - 매출액 50~100억 원 규모 조직의 비중이 28%, 30~50억 원 규모 15.8%, 100~150억 원 규모 13.6%임.
 - 매출액 30억 원 미만 조직의 비중이 23.8%이며, 200억 원 이상 조직의 비중은 10.2%임.
- 산지유통전문조직의 평균 농산물 취급량을 보면, 농협이 9,718톤이고, 농업법인 121개가 4,515톤 정도임.
- 2010년 평가결과 111개 법인의 취급액은 전체 농업법인의 판매액 평균 17억 3천만 원에 비해 매우 큰 규모로 극히 소수로 볼 수 있음.

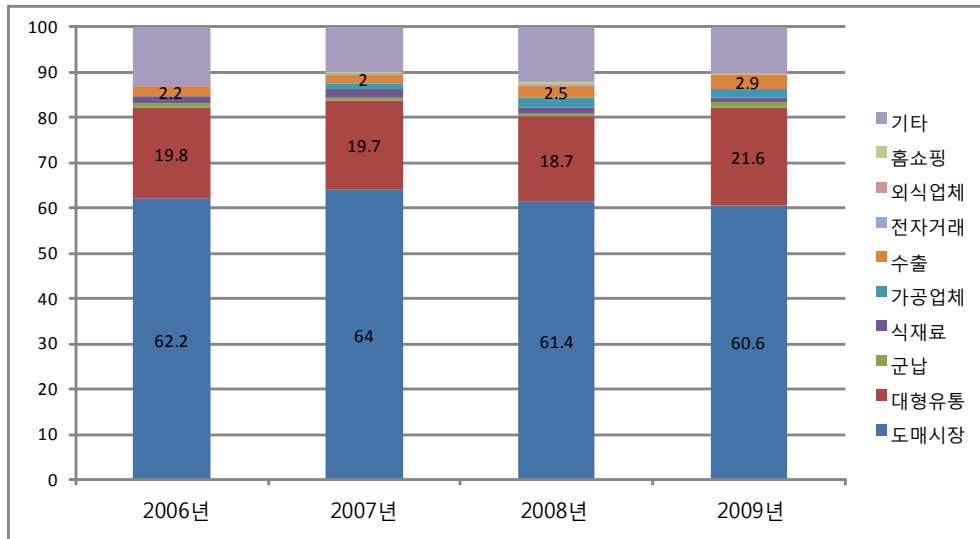
- 2007년 이후 산지유통활성화사업 대상 조직의 공동계산 실적은 증가하는 추세임.
 - 평균 매출액은 농협이 농업법인에 비해 컸으나 공동계산 실적은 농업법인이 오히려 높은 것으로 나타남.⁸⁾
- 계약재배 규모는 확대되는 추세이며, 농업법인에 비해 농협의 평균계약재배 규모가 높은 것으로 나타남.
 - 농협의 경우 계약재배 규모보다 공동계산의 규모가 낮아 계약재배를 하더라도 공동계산하지 않는 비중이 상대적으로 높음.
- 출하차별 비중⁹⁾은 매년 도매시장 출하 비중이 60%를 상회하고 있음.
 - 2009년 대형유통 출하 비중은 2006년에 비해 다소 증가하였으나, 전반적으로 20% 내외의 비중을 유지하고 있음.

8) 산지유통조직이 판매 과정에서 발생하는 위험을 관리하는 매취사업을 공동계산 실적에 포함하고 있으며, 농업법인의 공동계산 실적이 높게 나타난 것은 매취사업의 비중이 높기 때문인 것으로 판단됨.

9) 산지유통활성화사업 참여조직을 대상으로 한 집계

그림 2-2. 출하처별 비중 추이

단위: %



- 종합적으로 농업법인이 산지유통에서 차지하는 역할을 두 가지로 요약할 수 있음.
 - 첫째, 소비자 시장에서 균일한 품질의 상품을 연중 공급하는 계약거래방식과 같은 유통체계에 대한 요구 확대에 능동적으로 대응하여 산지유통 구조를 혁신하는 데 중추적인 역할을 수행하였으며 그 결과 산지유통에서 차지하는 비중도 크게 확대되었음.
 - 두 번째, 소비자 선호 및 소비행태의 변화에 대응하기 위해 선진적인 기술과 현대화된 시설을 적극 도입하여 새로운 품목과 사업영역을 개척하는 데 선도적 역할을 수행하였음.

- 농업법인은 지난 10년 동안, 산지유통구조의 혁신, 농산물의 고부가가치화, 농업생산자 소득향상에 중추적인 역할을 담당해온 것으로 평가할 수 있음.
 - 산지유통에서 농업법인의 역할을 강화하는 방안을 마련하는 것이 중요한 과제임.

4. 산지유통부문에서 농업법인의 문제와 과제

4.1. 농업법인 사업환경 변화

- 농업법인은 산지유통 발전과 혁신에 기여하면서 성장해 왔으나 최근 들어 농산물 수입시장 개방 확대에 따른 수입농산물의 증가와 대형유통업체의 시장지배력 확대, 농산물 시장 환경의 변화 그리고 농업 노동력 감소 및 농업 생산비용 증가의 생산여건 변화 등 외부여건의 변화에 대응하는 데 어려움과 한계를 보이고 있음.
 - 국내 원예농산물 산업규모는 소비인구 증가세 정체와 수입농산물의 증가로 향후 정체 또는 일부 축소될 전망이어서 농업법인의 외연적 성장의 기회가 크게 위축되고 지난 2008년 이후 급격하게 늘어난 농업법인들 간에 경쟁관계가 치열해지고 있음.
- 또한 농협이 신·경 분리를 계기로 산지유통사업 활성화를 적극적으로 추진하고 있고, 조합공동사업법인 등 통합마케팅 조직을 통하여 규모화와 경쟁력을 강화하고 있어 농업법인들과의 경쟁관계가 더 심화되고 있음.
 - 농업노동력의 감소와 농자재가격의 인상으로 산지의 농산물 가격이 상승하는 추세인 반면에 산지수집상, 농협, 농업법인 등 많은 수와 산지유통 조직들 간에 중복경쟁으로 인해 사업 환경이 취약해지고 있음.
- 나아가 대형유통업체(대형마트, 식자재, 식품업체)의 소비지시장 지배력이 확대되고 산지유통조직에 대한 서비스요구의 증가 및 판매수수료의 인상 등으로 인해 수익성이 낮아지고 있는 실정임.
- 정책적으로는 산지유통 활성화사업 정책변화로 공동계산에 참여한 농가 중심으로 자금지원이 이루어지고 있음.

- 통합마케팅조직 육성정책으로 전환이 이루어지고 있어 읍면단위 지역조합 및 소규모 개별농업법인을 지원대상에서 제외하고 있음. 농업법인의 규모화가 요구되고 있음.
- 이러한 외부여건 및 시장 환경의 취약화에 대응하기 위해서는 농업법인의 경영혁신을 통해서 경쟁력을 강화해야 할 필요가 있으나, 개별법인의 역량만으로 추진하기에는 한계가 있는 실정임.
- 농업법인은 아직도 평균매출액이 17억 3천만 원에 불과한 바와 같이 대부분 영세하며 자본조달능력도 부족한 실정임.
- 마이클 포터(M.poter)의 경쟁력 이론에 의하면 산업전체의 여건 변화에 대응하기 위해서는 규모화, 차별화와 같은 경쟁력 강화가 필요하지만 개별 농업법인의 현실은 이러한 경쟁력 강화가 어려운 실정임.
- 규모화를 위해 기업 내부적으로 ‘규모의 경제’를 통한 경영효율화를 추구하고 시장에서 해당 상품의 지배력을 확대하여 거래교섭력을 강화할 수 있으나, 개별농업법인의 경영역량으로는 이러한 규모화 추진에 한계가 있음.
- 사업 확장을 위한 투자역량이 부족하고, 사업 확장을 위한 전문인력 층이 취약하며, 계약재배 매취방식의 취급물량 확대를 위해 필요한 자금역량이 미흡한 실정임.
- 차별화 경쟁력은 취급 상품의 기술적 차별화와 사업방식의 차별화로 구분할 수 있는데 상품의 기술적 차별화는 농산물의 경우 뚜렷한 성과를 얻기 어렵고, 따라서 유사한 상품의 신속한 등장으로 수익성을 확보하기 어려움.
 - 사업방식의 차별화는 판매방식보다 조달방식이 중요한 요소인데, 현재 주류를 이루고 있는 계약재배 매취방식의 비효율성을 극복하기 위한 방안을 찾아야 함.

4.2. 농업법인의 규모화

- 농업법인의 규모화를 위해서는 농업법인 스스로 성장하기에는 자본조달능력 부족으로 한계가 있고 농업법인들 간의 연대·협력을 통하여 규모화를 통한 경쟁력 강화를 추진하는 방안도 뚜렷한 진전을 보이지 못하고 있음.
 - 일부 농업법인들의 인수와 합병이 있는 것으로 추정되나 규모화 및 조직화를 강화하기 위한 목적으로 보기는 어려움.
 - 정부가 최근에 산지유통활성화사업, APC건립지원사업 등의 정책사업을 통해 통합마케팅 체계구축을 통한 규모화를 추진하고 있으나 농업법인은 진전을 보이지 못하고 있는 실정임.

- 농협으로 전환한 ‘전남서남부채소원예협동조합’을 마케팅 조직으로 선정하고 5개 농업법인이 참여하여 마케팅 협력을 추진하고 있으나, 정부의 지원요건에 맞추기 위한 소극적인 통합마케팅을 추진하고 있는 실정임.
 - 경북북부지역의 과실류를 전문으로 취급하는 농업법인들이 공동으로 출자하여 통합마케팅 법인을 설립하였으나 사업이 추진되지 못하는 실정임.
 - 남해군의 농업법인들을 중심으로 남부지역의 조미채소 전문 통합마케팅 조직결성을 추진하고 있으나 뚜렷한 진전을 보이고 있지 못한 실정임.
 - 김천과 해남지역에서는 규모가 큰 농업법인이 통합마케팅 조직역할을 수행하고 소규모 법인들이 계열화를 추진하고 있으나, 정부의 정책지원요건을 갖추고 산지유통활성화 자금을 지원받기 위한 소극적인 입장으로 파악됨.

4.3. 농가와 거래방식의 개선

- 농산물을 공급하는 생산농가와 조직화 경쟁력을 갖춘 일부 농업법인의 경우 체계적인 조직역량을 갖추고 있으나 많은 수의 농업법인은 부진한 실정임.

- 농업법인이 농산물을 조달하는 방식은 품목의 특성과 사업전략에 따라 다양한 구조를 가지고 있으나 농산물을 생산하는 생산 농가를 직접 조직화하거나, 생산농가의 조직화 체계를 갖춘 출하조직과 연계하여 경쟁력을 확보하는 것이 중요함.
 - 산지유통 활성화사업에서도 공동계산조직에 참여한 농가를 중심으로 자금을 지원하고 있어 농가와와의 거래방식 전환이 요구되고 있음.
- 고구마를 취급하는 ‘참다래사업단’과 파프리카를 취급하는 ‘농산무역’의 경우는 직접 생산농가 또는 소규모 농업법인(농산물 생산전문)을 조직화하여 농산물을 공급 받음으로써 경쟁력을 확보하고 있는 대표적 사례임.
- 수박을 전문으로 취급하는 ‘새부안유통영농조합법인’은 일부 생산 농가를 직접 조직화하고 일부는 생산 농가를 조직화한 출하조직과 연계하는 방식으로 경쟁력을 확보하고 있음.
 - 그밖에 생산농가들이 직접 출자하여 조직화한 농업법인, 계약재배 농가들에 대한 회원제도를 도입하여 수익금을 환원하는 방식 등 다양한 사업 방식에 대한 조직화 사례가 있음.
- 그러나 많은 수의 산지유통을 수행하는 농업법인들은 사전 계약재배, 산지 공판장에서의 수집 등을 통해 원물을 확보하고 있음.
- 이러한 현물확보 방식은 경쟁조직인 농협이 공선출하회 등 선도농가 중심의 생산자 조직화를 계속 확대해 나갈 경우 우수한 원물을 안정적인 가격으로 확보하는 데 어려움이 예상됨.

4.4. 인수합병에 의한 규모화

- 농업법인들이 사업연합, 즉 통합공동마케팅을 통해 규모화 경쟁력 확보를 추진하기 어려운 이유에는 다음 세 가지가 있음.

- 첫 번째, 기존거래처와의 거래권을 통합마케팅 조직으로 이관하는 데 따른 제도적인 문제(판매코드의 전환), 거래처의 판매조직 사업규모가 확대되어 농업법인의 거래교섭력이 약화되는 데 대한 거부감 등으로 인해 판매 창구가 단일화되는 현실적인 문제에 부딪히게 됨.
 - 두 번째, 통합마케팅이 성과를 거두게 되면 궁극적으로는 출자참여 조직은 생산자 조직화와 원물조달 및 상품화를 담당하게 되고 통합마케팅 조직의 판매·마케팅 권한이 강화되는 방향으로 추진될 경우 출자참여조직의 경영진들 간의 갈등으로 협력을 통해 상호이익을 얻을 수 있는 사업 모델을 수립하기 어려움.
 - 세 번째, 시장 환경의 변화와 국내 농업생산의 여건변화를 고려할 때 통합마케팅을 통한 규모화만으로는 법인의 성장을 담보하기 어려울 것이라는 경영진들의 인식도 중요한 요인임.
- 농업법인의 인수와 합병을 통한 규모화로 경쟁력 강화하여 농산물 생산 및 유통산업환경의 변화에 대응하고 조직들 간에 시장경쟁으로 통합되는 방안이 있음.
- 그러나 관련제도의 문제, 투자자금 역량의 문제, 원예 농산물 유통산업의 성장 전망 불투명성 등으로 인해 실현되지 못하고 있는 실정임.
- 농업법인의 법적지위 및 운영과 관련한 법률과 제도의 제약으로 인하여 농업법인의 인수와 합병을 통한 규모화 추진은 현실적으로 어려운 실정임.
- 농업법인, 즉 영농조합법인과 농업회사법인의 근거 법령인 「농어업·농어촌 및 식품산업 기본법」에 의하면 농업회사법인의 경우 설립목적, 성격, 비농업인의 출자지분 비중에 대한 규정을 제외하고는 「상법」이 정한 유한회사와 주식회사의 규정을 따르도록 되어있기 때문에 인수와 합병이 「상법」의 규정에 의해 가능함.
 - 그러나 영농조합법인의 경우는 법인의 설립 및 목적, 출자자의 자격, 농지소유권 등에 관한 규정을 제외한 조합원의 책임, 의결권 등을 「민법」

에 따르도록 하고 있어서 법인을 인수 또는 합병하는 경제적 행위는 현실적으로 불가능한 실정임.

- 즉 영농조합법인은 법인의 자산과 부채는 물론 기업적 가치를 합법적으로 고려해서 법인들 간에 상호 인수하거나 합병하는 절차를 갖추지 못하고 있음.
- 또한 농업법인이 산지유통 관련 시설을 정부로부터 지원받을 경우 보조사업이 시행된지 10년 이내에는 양도, 매각, 사업 중지 등을 엄격하고 금지하고 있기 때문에 규모화를 목적으로 농업법인들 간에 인수와 합병은 제약은 받게 됨.
 - 정부 보조사업자의 인수와 합병에 대한 규정을 완화할 경우 도덕적 해이와 부정확한 사례가 발생할 가능성이 높은 점이 있음.
- 농업법인의 인수와 합병에 대한 제도적·법률적 제약이 없는 경우에도 인수와 합병에 따른 재무구조의 건전한 산지유통시설의 보완, 경영혁신 역량의 제고 등을 위해 소요되는 투자자금을 확보하기 어려움.
 - 법인의 인수·합병의 추진 동기는 다양할 수 있으나 어느 한 법인의 경쟁력이 취약하거나 경영부실로 인해 사업을 지속하기 어려운 경우에 추진되므로 인수·합병을 주로 하는 법인은 인수·합병 후 경영정상화를 위한 자금을 투자할 능력을 갖추어야 하나, 대부분의 농업법인의 역량을 고려할 때 어려운 현실임.
- 마지막으로 농업발전의 인수·합병에 관한 제도적 장치가 마련되고 추가적인 투자자금이 확보된다고 가정해도 원예농산물 유통사업의 여건과 시장전망을 고려할 때 추진 동기를 이끌어 내기도 쉽지 않을 것으로 전망됨.

제 3 장

농업법인제도의 현황과 과제

1. 농업법인제도 현황

1.1. 농업법인 제도의 도입 및 개정

- 농업법인제도는 1989년 5월 「농어촌 발전종합대책」에서 영농조합법인과 위탁영농회사의 육성이 규정된 후, 1990년 4월 「농어촌발전특별조치법」을 제정하면서 도입되었음.
- 농업법인제도의 도입배경은 1993년 우루과이라운드 협상 타결을 앞두고 수입농산물시장 개방 압력에 대응하기 위한 정책전략 방안으로 농림수산업의 구조개선을 추진하기 위한 것임.
 - 수입농산물 시장 개방에 대해 기존의 영세한 가족농체제로 경쟁력을 확보하기 어려운 실정임을 고려하여 농업생산의 규모화를 추진하고, 기술과 자본집약적인 농업구조로 개편함으로써 경쟁력 제고하기 위함.
 - 또한 기존 농업생산에서 유통·가공·판매 등의 관련산업으로 영역을 확대하기 위한 정책수단으로 농업법인제도가 도입되었음¹⁰⁾.

10) 이러한 내용은 1991년 7월 『농어촌구조개선대책』에서도 명확히 표현되었음

- 1990년 4월에 제정된 「농어촌발전 특별조치법」 및 시행령에서 제정된 영농조합법인 및 위탁영농회사(1994년에 농업회사법인으로 개정)에 관한 규정과 제도는 농업환경의 변화와 정책목표의 변화에 따라 여러 차례 개정되어 왔음.
 - 「농어촌발전 특별조치법」에서 도입된 영농조합 법인과 위탁영농회사에 대한 규정은 1993년, 1994년, 1999년에 걸쳐 개정되었으며, 1999년 12월에는 「농어업·농어촌 및 식품산업 기본법」으로 이관되어, 2001년, 2003년에 개정된 뒤 2007년에 제정된 「농어업·농어촌 및 식품산업 기본법」으로 이관되었음.
- 농업법인에 대한 구체적인 내용은 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에서 규정하고 있음. 구체적인 내용은 <표 3-1>에 설명된 바와 같음.

1.2. 영농조합법인에 관한 제도의 개정과정

- 농업법인제도의 도입 당시 영농조합법인의 경우 법인의 설립, 해산, 운영에 대해 상세하게 규정하고 있는 반면에 위탁영농회사에 대해서는 사업의 종류 범위, 정부 및 지자체의 보조, 용자에 관해 규정하고 나머지는 상법상의 회사에 관한 규정을 따르도록 하고 있음.
- 1990년 농업법인제도의 도입 당시 영농조합법인에 관한 주요 내용은 다음과 같이 요약할 수 있음.
 - 설립목적 및 사업범위: 영농조합법인의 설립목적은 ‘농업경영의 합리화로 농업생산성 향상과 농가소득증대를 도모’하는 것으로 사업범위는 농수산업 경영, 부대사업, 농업관련공동 이용시설 설치 또는 운영, 농작업 대행 등으로 농업생산 활동이 중심을 이룸.
 - 설립주체: 영농조합법인의 설립주체는 해당 시·군에서 3년 이상 영농에

종사한 농가로 1ha 미만(또는 이에 준하는 가축소유자)의 소규모 농업인으로 규정하고 있음.

표 3-1. 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에 의한 규정

	영농조합법인	농업회사법인
목적	협업적 농업경영을 통하여 생산성을 높이고 농산물의 출하, 유통, 가공, 수출 등을 공동으로 수행	농업의 경영이나 농산물의 유통, 가공, 판매를 기업적으로 하려는 목적
조직 구성	- 농업인 또는 농업생산자단체 중 정관으로 정하는 자 - 농업인이 아닌 자는 준조합원으로 출자와 가입 가능, 의결권 없음	- 영농조합법인은 농업생산자단체의 조합원으로 가입 가능
사업 내용	1. 농업의 경영 및 그 부대사업 2. 농업과 관련된 공동이용시설 설치·운용 3. 농산물의 공동출하 가공 및 수출 4. 농작업의 대행 5. 그밖에 영농조합법인의 목적을 달성하기 위하여 정관에서 정하는 사업	1. 영농 자재의 생산 및 공급 사업 2. 종자생산 및 종균배양사업 3. 농산물의 구매 및 비축사업 4. 농업기계나 그밖의 장비의 임대, 수리 및 보관사업 5. 관개시설의 수탁 및 관리사업
출자	- 정관에서 정하는 바에 따라 농지, 현금, 및 그밖의 현물로 출자 - 영농조합법인의 경우 정관에서 정하는 바에 따라 어장, 현금 및 그밖의 현물로 출자	- 농어업인등이 아닌 자의 출자한도 (총출자액이 80억 원 이하인 경우: 총출자액의 100분의 90 총출자액이 80억 원 초과 시: 총출자액에서 8억 원을 제외한 금액)
해산	1. 총회에서 의결한 경우 2. 파산한 경우 3. 합병한 경우 4. 「상법」 제176조 ¹¹⁾ 준용에 따라 법원의 해산명령을 받은 경우 5. 조합원이 5명 미만이 된 후 1년 이내에 5명 이상이 되지 않은 경우	「상법」 제176조 준용
조직 변경	- 총조합원의 일치로 총회의를 거쳐 합병회사인 농업회사법인으로 조직변경 가능 - 총조합원의 일치로 총회의를 거쳐 조합원의 일부를 유한책임사원으로 하거나 유한책임사원을 새로 가입시켜 합자회사인 농업회사법인으로 조직변경가능	명시되어 있지 않음

- 출자제한: 조합원을 농지와 기타 현물에 한해 출자할 수 있으며 현물을 출자한 조합원의 경우 현금으로도 출자할 수 있도록 하되, 조합원의 출자액을 총 출자액의 1/3을 초과할 수 없도록 규정하고 있음.
 - 의사결정 방식과 조합원의 책임: 영농조합법인의 의사결정 및 조합원의 책임 등 「농어촌발전특별조치법」과 동 시행령에 정해진 사항 이외 준수하는 법으로 ‘민법 중 조합에 관한 규정’에 의하도록 함으로써, 1인 1표제와 조합원의 조합·채무에 대한 무한책임 규정이 적용되게 되었음.
- 영농조합법인의 설립목적은 ‘농업경영의 합리화로 농업 생산성 향상과 농업소득증대 도모’로 정하고 있어 소규모 영세농가의 협력에 의한 영농으로 생산성을 향상시키는데 중점을 두고 있지만 농업경영체가 시장 지향적 사업운영 방식을 통해 경쟁력을 제고할 수 없는 측면에서의 내용은 미흡했음.
- 설립주체를 소규모 농가로 제한하고 1인 1표제를 도입한 것은 농업인의 연대와 협력을 강조한 것이지만, 영농조합법인의 사업성장을 위한 지속적인 투자재원의 조달과 책임운영 측면에서는 효율적이지 못한 경영여건이 조성됨.

11) 「상법」 제176조:

- ① 법원은 다음의 사유가 있는 경우에는 이해관계인이나 감사의 청구에 의하여 또는 직권으로 회사의 해산을 명할 수 있다.
 1. 회사의 설립목적이 불법한 것인 때
 2. 회사가 정당한 사유없이 설립 후 1년 내에 영업을 개시하지 아니하거나 1년 이상 영업을 휴지하는 때
 3. 이사 또는 회사의 업무를 집행하는 사원이 법령 또는 정관에 위반하여 회사의 존속을 허용할 수 없는 행위를 한때
- ② 전항의 청구가 있는 때에는 법원은 해산을 명하기 전일지라도 이해관계인이나 감사의 청구에 의하여 또는 직권으로 관리인의 선임 기타 회사재산의 보전에 필요한 처분을 할 수 있다.
- ③ 이해관계인이 제1항의 청구를 한 때에는 법원은 회사의 청구에 의하여 상당한 담보를 제공할 것을 명할 수 있다.
- ④ 회사가 전항의 청구를 함에는 이해관계인의 청구가 악의임을 소명하여야 한다.

- 「민법」 중 조합에 관한 규정은 경제조직보다는 사회조직에 적합한 규정으로 이로 인해 영농조합 법인의 경제사업 조직으로서의 성장에 대한 제도적 제약이 부과되고 이러한 문제는 현재까지 지속되고 있는 실정임.
 - 「민법」의 규정에 근거하면 영농조합법인의 재무상태, 특히 부채에 대한 책임은 조합원의 무한책임으로 규정되어 시장경제 활동에 구조적인 제약이 따르게 되었음.¹²⁾
 - 영농조합법인의 사업영역이 농업 생산활동과 조합원 농가들이 생산한 농산물의 출하·판매에만 국한될 경우 이러한 ‘무한책임’ 규정은 중요한 제약을 주지 않을 수 없으나, 사업영역을 가공, 유통, 수출 등으로 확대할 경우 경쟁력 강화를 위한 제반전략을 추진하는 데는 제도적 제약으로 인한 어려움이 발생할 수 있음. 반면에 「농업협동조합법」 및 「협동조합기본법」에서는 조합원의 책임은 그 출자액을 한도로 하도록 규정하고 있음.
 - 조합원의 자격은 1ha 미만의 농지 소유자로 제한하고, 조합원의 출자액을 전체의 1/3 이하로 제한한 것은 영농조합법인의 사업을 규모화 하는데 제약을 줌으로써 농업생산성 향상과 농가소득 증대라는 목적달성을 현실적으로 어렵하게 하는 모순을 가져왔음.

- 이러한 제도도입 당시의 영농조합법인의 문제점을 개선하고 농업환경 변화에 대응하기 위하여 여러 차례 제도를 개정하였음.
 - 1993년 6월 「농어촌발전 특별조치법」의 개정에 의해 수정된 주요 내용은 사업영역의 확대와 조합원 자격의 완화였음.
 - 영농조합의 설립 사업영역을 농산물의 공동출하 및 가공, 수출까지 통합하는 영역으로 확대하여 영농조합법인이 유통사업, 가공사업, 판매사업

12) 「민법」의 조합관련규정내용: (제711조~713조): 당사자가 이익 또는 손실의 분배비율을 정하지 않은 때에는 출자가액에 비례하여 정하며, 조합채권자는 그 채권 발행당시에 조합원의 손실부담의 비율을 알지 못한 때에는, 각 조합원에게 균분하여 그 권리를 행사할 수 있고, 조합원 중에 변제할 자격이 없는 자가 있는 때에는 그 변제할 수 없는 부분은 다른 조합원이 균분하여 변제할 책임이 있다.

을 할 수 있게 되었음.

- 조합원의 자격에서 1ha 미만의 농지소유제한을 폐지하고 현금출자제한 규정도 폐지하였으나 1조합원의 출자한도를 출자총액의 1/3 이하로 제한하는 규정은 유지하였음.
 - 영농조합법인이 협동조합(농협, 축협, 수협등)에 조합원 또는 준조합원으로 가입할 수 있도록 하였음.
- 이러한 개정은 영농조합법인의 사업발전과 경쟁력 강화를 추진할 수 있는 여건을 조성하였으나 영농조합법인의 유통사업 활동이 조합원이 생산한 농산물 이외에 다른 농가가 생산한 농산물을 구매하여 판매할 수 없도록 함으로써 영농조합법인의 사업영역을 전문적인 유통사업 및 가공사업을 수행할 수 없도록 하였음.
- 영농조합법인의 본래 목적은 농업경영의 합리화로 생산성을 향상시키고, 조합원이 생산한 농산물을 출하판매, 가공, 수출 등을 통해 가치를 제고하여 농가소득을 향상시키는 것으로 이해되나, 공동출하하는 농산물의 범위를 조합원 농가가 생산한 농산물로 규정하는 내용이 포함되어 있지 않아 농산물 유통을 전문으로 하는 영농조합 법인이 생겨나고 이에 따라 농가소득 증대와 연계되지 못하는 경우가 확대되었음.
- 영농조합법인의 공동출하 범위를 조합원 농가가 생산한 농산물(또는 전체 취급 농산물의 일정비율 이상 규정)로 규정하여 영농조합법인을 농협조직 또는 산지유통전문회사와 수직계열화하여 조직화 경쟁력을 확보할 수 있는 체계를 유도할 수 없음.
 - 조합원의 자격제한을 완화하고 현금출자제한 규정을 폐지한 것은 영농조합법인의 규모화 경쟁력을 촉진시키고 이를 통해서 농업구조를 개선하기 위한 긍정적 조치로 볼 수 있음.
- 영농조합 법인에 대한 두 번째 법령개정은 1994년의 「농어촌발전 특별조치

- 법」 개정을 통해 이뤄졌으며, 주요개정내용은 설립목적, 조합원의 자격규정, 농지소유에 관한 사항 등임.
- 영농조합의 설립목적은 당초 ‘농업경영의 합리화로 농업의 생산성을 높이고’라는 내용을 ‘협업적 농업경영을 통하여 생산성을 높이고’로 수정하였으며, 이러한 수정은 개정에서 제시된 가족농체제를 보완하는 법인 경영체의 설립지원을 협업적 농업경영으로 반영한 것임.
 - 조합원의 자격 중 3년 이상 해당 시·군에서 영농한 경력 및 법인 사무소 소재지 및 인접 시·군의 거주요건을 폐지하여 영농조합법인 출자참여자의 범위를 확대하였음.
 - 영농조합법인이 조합원당 농지소유 상한면적만큼 토지를 소유할 수 있도록 한 규정을 폐지하고 관련규정을 「농지법」으로 이관하였음.¹³⁾
- 세 번째 제도 개편은 1999년 「농어촌발전 특별조치법」 시행령의 개정을 통해 추진되었으며 영농조합법인과 관련해서는 1994년 개정 당시 도입했던 농업인 또는 생산자 단체가 아닌 자가 영농조합법인에 준조합원으로 가입할 수 있고, 준조합원의 출자합계가 총출자액의 1/3 이하로 제한하는 규정을 폐지하고, 법인을 신규로 설립할 때 관할 시장·군수에게 설립사실을 통지하도록 하는 규정을 폐지한 것으로 영농법인의 참여주체를 확대하고 행정절차를 개선한 내용을 담고 있음.
- 1999년 「농업·농촌 기본법」이 제정되면서 영농조합 법인에 관한 제도와 규정이 옮겨졌으며, 규정내용 중 개정된 사항은 영농조합법인의 해산명령을 농림부 장관이 청구할 수 없도록 「상법」 규정(제176조)을 준용한 것이며,

13) 「농지법」은 영농조합법인과, 합명회사, 합자회사, 유한회사로 농업인의 출자액 합계가 총출자액의 1/2 이상이고, 농업인이 대표사원을 맡으며 업무집행권을 가진 사원 1/2 이상인 농업회사 법인을 ‘농업법인’으로 규정하고, 농업인과 동등하게 농지를 소유할 수 있도록 하며, 농업법인의 사업유형과 관계없이 규정된 요건을 갖추면 농지를 소유할 수 있도록 규정함

이 개정내용은 2003년 「농업·농촌 기본법」 개정에서 해산 청구를 농림부장관에서 ‘관할 시장·군수 또는 자치구의 구청장’으로 개정한 것임.

- 2007년 12월에 「농업·농촌 기본법」이 「농업·농촌 및 식품산업 기본법」으로 개정됨에 따라 영농조합법인에 관한 규정도 이관하게 되었으며(제28조) 법령내용은 크게 개정된 부분이 없음.

1.3. 농업회사법인에 관한 제도의 개정과정

- 농업회사 법인은 1990년 「농어촌발전 특별조치법」 제정 당시 ‘위탁영농회사’를 법제화하여 운영하던 것을 1994년 농업회사법인으로 규정을 전면 개정하여 규정된 제도임.
- 위탁영농회사는 농업노동력 부족으로 농업경영이 곤란한 농가의 영농편의와 농업생산성 향상을 도모하기 위하여 농지를 소유하지 않으면서 농업경영이나 농작업의 전부 또는 일부를 대행하는 법인으로 당초 위탁영농의 규모를 3ha로 제한했으나, 1993년 법 개정에서 3ha제한 규정을 폐지하고 회사설립주체도 당초 농민에서 생산단체, 농지개량조합으로 확대하였음.
- 1994년 개정 법령에서 규정된 농업회사 법인의 설립목적, 설립주체, 사업영역은 다음과 같음.
 - 설립목적: 기업적 농업경영을 통하여 생산성을 향상시키거나 생산된 농산물을 유통, 가공, 판매함으로써 농업의 부가가치를 높이기 위함으로 규정하여 영농조합법인과 조직형태만 다를 뿐 설립목적은 유사하게 되었음.
 - 농업회사법인 설립주체는 농업인, 농산물의 생산자 단체 외에 농업인이 아닌 자로 출자할 수 있도록 하되, 그 출자액의 합계가 법인 총출자액의

1/2(주식회사는 1/3)을 초과할 수 없도록 하였음.

- 이후에 개정된 1999년 「농어촌발전 특별조치법」에서는 비농업인의 출자한도를 총출자액의 1/2 이하로 완화하였으며, 「농업·농촌 기본법」 이관 및 「농업·농촌 및 식품산업기본법」 등으로 이관되면서 비농업인의 출자한도는 총출자액의 90% 이하로 개정하여 비농업분야의 자본을 적극적으로 유치할 수 있도록 개정하였음.

1.4. 농업법인에 대한 세제지원

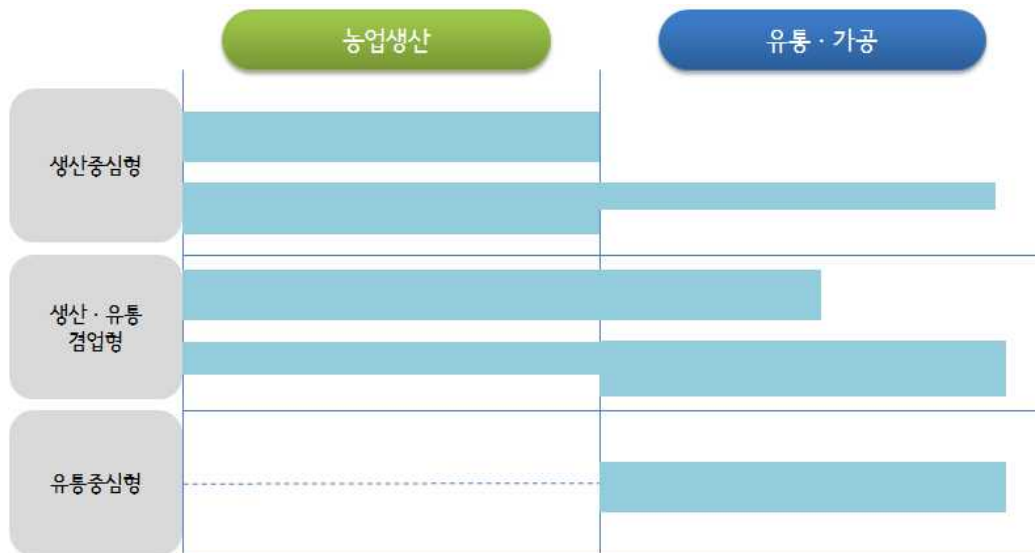
- 농업법인에 대한 세제지원을 국세범주에서 법인세 양도세 부가가치세에 대한 조세특례제한법에 의한 면제 또는 감면을 지원하는 것과, 지방세의 범주에서 부동산, 취득세, 등록세, 재산세, 종합토지세를 면제 또는 경감하도록 지원하고 있음.
 - 그밖에 조합원 또는 사원에게 부과되는 양도 소득세·배당 소득세에 대한 조세특례제한법에 근거한 면제제도 등이 시행되고 있음.
- 영농조합법인과 농업회사법인에 대한 세제지원의 내용은 거의 같으며, 소득세 적용에 관한 내용 중 영농조합법인은 조합원 1인당 연간 1,200백만 원 까지 면제하고 있음.
 - 농업회사법인은 소득이 발생한 연도와 그 다음 연도부터 3년간 법인세를 50% 감면하는 내용에 차이가 없음.

2. 농업법인의 사업영역과 과제

2.1. 농업법인의 사업영역

- 농업법인제도는 1990년에 도입된 이래 여러 차례 개정되어 왔으나 농업환경의 변화에 대한 대응과 정책지원 목표를 효율적으로 달성하는 데 있어 개선과제가 나타나고 있음.
- 영농조합법인은 농업인과 농업생산자 단체가 주도적으로 운영하면서 협업적 농업경영과 공동출하, 가공, 수출 등의 사업 활동을 할 수 있도록 규정하여 조합원들의 농업생산 활동과 생산된 농산물의 출하 및 가공, 판매의 연계성을 강조하고 있음.
- 그러나 실제 이러한 사업구조를 가지고 운영하고 있는 영농법인들도 많으나, 상당수는 생산과 유통, 가공사업 간의 연계성이 취약한 현실임.
 - 농업 생산부문에서는 개별농가의 수가 협업적 영농활동을 하고 있는 영농조합법인에 비해 월등히 많기 때문에 농가들의 농산물을 구매하여 출하·판매·가공하는 유통전문형 영농법인이 상당수인 것으로 추정됨.
- 영농조합법인의 사업 영역별 운영형태를 구분하여 보면
 - ① 생산 중심형: 조합원의 협업적 영농이 중심이 되고 출하와 판매는 조합원들이 개별적으로 판매하거나 일부를 법인이 출하·판매하는 형태.
 - ② 생산·유통 겸업형: 조합원들이 생산한 농산물을 전량 출하·판매하거나 여기에 더해서 추가적인 물량을 외부로부터 조달(구입 또는 수확)하여 판매하는 형태.
 - ③ 유통 중심형: 출하·판매하는 농산물의 전부 또는 거의 대부분을 외부로부터 조달(구입 또는 수확)하여 판매하는 형태 등으로 구분할 수 있음.

그림 3-1. 영농조합법인의 사업영역



- ①번의 형태는 농업생산 단계에서의 농기계 및 시설 공동이용 등의 통합·협력적 농업이 주류를 이루며 출하·판매는 조합원 농가가 개별적으로 담당하거나, 법인 차원에서 농협 또는 유통전문 농업법인(③번 형태의 영농조합법인 또는 농업 회사법인)에 계열화하는 방식이 많은 편임.
- ②번의 형태는 영농조합법인제도의 도입목적에 가장 근접한 사업방식으로 볼 수 없는데, 지속적인 경쟁력 제고를 위해서는 사업의 규모화와 시장 지향적 경영구조의 도입이 필요하나 의사결정구조와 조합원의 책임에 관한 규정이 민법의 조합규정에 의거하고 있어 한계가 나타남.
- ③번의 형태는 전문적인 유통조직으로 볼 수 있으며 취급하고 있는 부분의 농산물을 외부로부터 조달하거나, 조합원 농가가 생산한 농산물로 계약재배 매체에 의한 원물조달체계를 갖추고 있음.¹⁴⁾

14) 조합원 농가들이 생산한 농산물을 조합원들이 설립한 영농조합법인이 출하판매하는 경우 공동계산 수확방식이나 일반수확방식이 조합의 운영목적에 적합함

- 따라서 ③번 형태의 사업방식으로 얻어진 수익이 생산농가에게 제도적으로 배분되기 어려운 구조를 가지게 되어 어떤 의미에서는 소수 출자자나 경영책임자의 이윤을 추구하는 개별 기업적 성격을 가질 수도 있음.
 - ③번 형태의 영농조합법인은 규모화경쟁력을 확보하는 데 한계나 어려움이 있을 수 있음. 왜냐하면 법인의 재무상황에 대한 조합원의 무한책임 규정으로 인하여 투자자금을 차입하는 데 한계가 있으며 비농업부분으로부터의 투자자금을 유치하는 데도 어려움이 따르기 때문임.
- 영농조합법인의 생산과 유통·판매의 연계성에 대한 제도적 규정의 강제성을 도입할 필요성은 없으나, 문제는 정책지원 대상을 선정하는 데는 일관성을 확보하기 어려운 문제가 있음.
- 농업회사 법인은 설립주체가 농업인과 비농업인으로 개방되어있어 비농업부분에서 투자자금을 조작하기 용이하며, 사업영역도 유통·가공·판매, 농작업의 대행, 농자재의 생산·공급, 종묘생산, 농산물 구매비축, 농기계의 임대·수리·보관, 소규모 관계시설의 수리·관리 등 직접적인 농업생산을 제외한 거의 모든 분야의 농업관련 사업 활동이 가능하도록 규정하고 있음.
 - 따라서 영농조합법인이 ③번 형태의 사업방식을 운영하고 있는 경우 농업회사 법인과 법인의 성격만 다를 뿐 사업내용은 사실상 동일한 것으로 볼 수 있음.

2.2. 농업법인의 사업영역 확대 과제

- 영농조합법인과 농업회사법인이 산지유통에서 역할을 강화하기 위해서는 다음 몇 가지 개선해야 할 과제가 있음.
 - 영농조합법인의 경우 앞에서 언급한 바와 같이 사업영역으로 농업생산과 유통·판매의 관계를 강제적으로 규정할 필요는 없으나, 정부의 정책

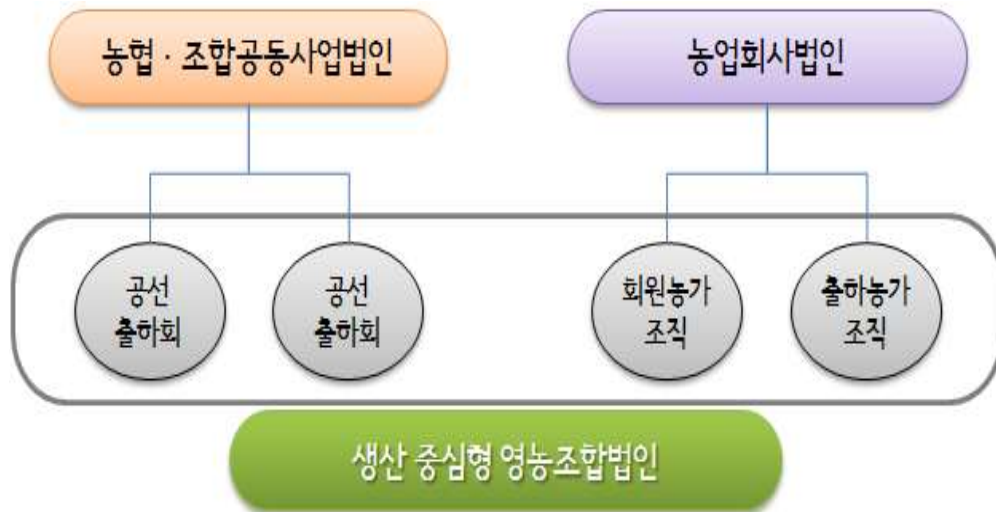
지원대상을 구별하기 위해서는 생산 중심형 법인과 유통·서비스형 중심의 법인을 구별할 필요가 있음.

- 예를 들자면 영농조합법인의 출하·판매액 중 조합원 농가가 생산한 농산물의 비중이 일정기준 이상(예:60%)인 경우 생산 중심형 법인으로 분류할 수 없음. 왜냐하면 나머지 농산물을 외부로부터 조달하여 판매하는 목적은 조합원이 생산한 농산물을 더 유리한 조건으로 판매하기 위한 것이고 여기서 발생한 이익도 조합원들에게 배분되기 때문임.¹⁵⁾
- 이러한 생산 중심형 영농조합법인은 동일한 품목을 재배하는 인접지역의 농가들이 조직할 수 있으며, 농협 내부의 공선출하회도 영농조합법인 형태로 구성하여 계열화할 수 있어 정부의 정책지원 중 생산부문의 경쟁력 강화와 관련된 지원대상을 선점하기 용이할 것임.
- 영농조합법인의 무한책임제도는 유한책임제도로 개선하여 법인의 경영구조를 사회 조직적 성격에서 시장 지향적 형태로 전환할 필요가 있음. 이를 위해서 「농어업·농어촌 및 식품산업 기본법」에 규정된 사항을 「민법」의 조합규정에 의한다는 규정을 개정할 필요가 있음.
- ③번 형태의 사업방식을 가진 영농조합법인, 즉 유통·판매 중심의 법인은 농업회사 법인으로 전환하도록 유도하고 법인의 형태를 전환할 수 있도록 제도를 개선할 필요가 있음. 농업회사법인의 경우 외부투자자금의 유치가 용이하고, 법인들 간의 인수·합병, 사업연대 등을 통한 규모의 경쟁력강화를 효율적으로 추진할 수 있음.

15) 이 경우 조합원과 법인 간에는 매취거래 방식이 허용되지 않고 조합원이 생산한 농산물의 전량을 법인을 통해 공동출하·판매할 수 있는 규정 등이 법인 정관에 명시되는 것이 바람직함

- 생산 중심형 영농조합사업과 농협 및 농업회사법인의 계열화 체계를 구축할 필요가 있음. 생산 중심형 영농조합 법인은 규모화 경쟁력을 갖춘 경우나 특수시장에 판매하는 경우를 제외하고는 산지유통 경쟁력을 갖춘 농협 또는 농업회사법인에 출하하여 판매하는 계열화 방식을 통해 협력관계를 구축하는 것이 효율적임.

그림 3-2. 산지유통의 계열화 체계



- 생산 중심형 영농조합법인(①번 형태 및 ②번 형태 중 일부)과 농업회사법인 간의 계열화 체계 구축을 ‘(사)한국농식품법인연합회’가 추진하고자 하는 통합마케팅을 통해 규모화 경쟁력을 갖추는 데 기여할 수 있을 것임.
 - 동일품목(또는 품목군)을 생산하는 생산 중심형 영농조합법인 등에 출하하여 유통판매를 전문으로 하는 농업회사 법인을 설립하고 필요한 경우 외부출자를 유도하여 산지유통의 규모화 경쟁력을 강화해 나갈 수 있으며 품목 중심의 광역유통 조직을 구축할 수 있음.
 - 또한 ③번 형태, 즉 유통·판매 중심의 영농조합법인 중 중간정도의 규모화 경쟁력을 갖춘 법인을 농업회사법인으로 전환하고 생산 중심형 영농조합법인의 출자참여를 통해 계열화체계를 구축하여 전문품목의 규모화

경쟁력을 강화해 나갈 필요가 있음.

- 다음 절에서 설명하는 최근 「협동조합기본법」에서는 협동조합연합회 설립 근거가 마련되어 있는데 농업법인의 경우에는 연합회를 설립할 수 있는 근거가 없음.
 - 농식품법인연합회가 사단법인으로 설립되어 법적근거가 미흡하고, 경제 주체로서의 위상이 약함.

표 3-2. 「협동조합기본법」의 내용과 영농조합법인 규정의 차이

- 최근 새롭게 일반 「협동조합기본법」이 제정되면서 영농조합법인과는 다르게 협동조합을 설립할 수 있게 되었음.
 - 「협동조합기본법」 총칙에서 협동조합은 조합원의 복리를 증진하고 지역 사회에 공헌하기 위한 사업조직으로 경제·사회·문화 모든 분야에서 설립 가능함.
- 기본법에서는 ‘협동조합’과 ‘협동조합연합회’를 각각 법인으로 설립할 수 있도록 하였음.
 - 영리를 목적으로 하지 않는 ‘사회적협동조합’과 ‘사회적협동조합연합회’는 비영리법인도 설립이 가능함.
- 2012년 기본법 시행에 앞서 영농조합법인의 전환 수요가 있을 것으로 예상되지만, 현실적으로 민법상 조합의 의미와 상법상 조합 법인격은 큰 차이가 있음.
 - 「민법」상 조합은 원칙적으로 무한책임을 가지게 되지만 기본법에서 협동조합에 관해서는 「상법」상 유한책임회사의 규정을 따르고 있음.

- 「협동조합기본법」에서는 영농조합법인과 달리 조합원이 유한책임으로 규정되어 있고, 협동조합연합회를 설립하여 연합사업을 할 수 있다는 것이 큰 차이임.
- 기존의 다른 협동조합법과의 관계에서도 농협, 수협, 생협 등의 조합에서 기본법하의 조합으로 전환하는 경우, 경과 규정에 있어 기본법과의 관계를 명시하지 못했기 때문에 어떤 방식으로 전환해야 하는지에 대한 규정은 없음.
 - 또한 전환하였을 경우에도 개별법 상의 법인격과 기본법 상의 법인격이 공존하는 것인지, 자연적으로 기본의 법인격이 소멸하는 것인지에 대해 나타나 있지 않음.

3. 농업법인 지원정책과 과제

3.1. 농업법인 지원정책 현황

- 1990년 농업법인제도 도입시기부터 농업법인은 농업생산의 효율성을 제고하기 위해 도입된 것이어서 일반농가와 대등한 자격으로 세제상의 지원을 받아왔음.
 - 당시 영농조합법인에 대해서는 일반농가 수준과 동일한 지원 자격을 부여하였으며 농업회사법인의 이전 형태인 위탁영농회사에 대해서는 농기계구입자금의 50%를 지원하였음.
- 1994년에는 「농림사업 통합실시요령」에서 농업법인을 생산자 단체로 규정

- 하여 정책지원을 확대하고, 영농조합법인을 품목별 전문 경영체로 육성하기 위한 목적으로 사업지원 대상에 포함하였음.
- 또한 1995년부터는 영농조합법인을 ‘영농규모화 적정화사업’지원 대상에 포함하고, 농업회사법인을 영농자금, 농기계자금, 유통·가공 자금 등의 지원 대상으로 선정하였음.
 - 1996년에는 농업법인의 사업 활성화를 위한 운전자금 지원을 위하여 농기업경영자금 지원제를 도입하여 융자지원을 하였으며, 노후한 생산·유통시설의 현대화를 위한 시설자금을 지원하였음.
- 1997년부터는 우수한 농업법인을 우선 육성하고 부실한 농업법인을 지원 대상에서 제외함.
- 정책지원사업의 성과를 제고하기 위한 목적으로 정책사업의 지원 대상 자격요건을 강화하고, 사후 관리체계를 수립하여 실시하였으며, 농업법인의 경영역량 강화를 위한 교육과 컨설팅을 지원함.
- 2012년도 농림수산사업 실시규정(훈령 제280호)에서는 「농어업·농어촌 및 식품산업 기본법」 제3조에 의거하여 생산자단체를 협동조합 및 중앙회와 5인 이상이 결성한 법인자격이 있는 전문생산자 조직으로 규정하고 있음.
- 여기서 전문생산자 조직을 영농조합법인과 농업회사법인을 포함하는 개념으로 이해할 수 있음.
 - 농업법인에 대한 정부 정책지원도 1996년에 제정되어, 2011년에 개정된 「농림수산사업 자금집행관리 기본규정」(훈령 제 260조)에 의거하여 사업대상자의 선정, 지원사업의 집행, 사후관리를 시행하고 있음.
- 다른 한편으로 농업생산에 대한 지원뿐만 아니라 산지유통기능 확대를 위하여 유통지원사업도 지원하고 있음.
- 원예농산물 산지유통 부문과 관련하여 2012년에 농업법인을 지원대상으로 실시하고 있는 정책지원 사업은 물류표준화사업, 산지유통활성화 사

업, 원예농산물 저온유통체계구축사업, 농산물브랜드 육성사업, 농산물 우수관리(GAP)제도 운영사업, 권역별 거점산지유통센터 건립사업, 과실 브랜드 육성사업, 농산물산지유통센터 건립 지원사업 등으로 거의 모든 정책지원사업에서 농업법인을 지원대상자로 선정하고 있음.

- 각 정책지원 사업은 지원대상자의 자격요건을 강화함.
 - 기존사업의 규모화 수준, 산지유통조직의 통합마케팅 및 수직계열화 수준 등 조직화 정도, 산지유통시설의 통합운영계획수준, 생산농가의 조직화 및 이익환원체계 구축 등을 규정함으로써 사업역량을 갖춘 조직을 우선 지원하고 정책지원 사업이 농가소득향상과 연계될 수 있도록 추진하고 있음.
- 또한 대부분의 정책지원 사업은 전문성과 투명성을 갖추기 위하여 전문가들로 구성된 사업계획 심의제도를 도입하고 있으며 사업지원 이후 성과제고를 위하여 사후관리 및 모니터링을 강화하고 있음.

3.2. 농업법인 지원정책의 과제

- 농업법인 육성을 위한 지원정책의 과제는 다음과 같음.
 - 첫째, 농업법인의 발전목표와 추진방향이 체계적으로 수립되어야 하는 것이며,
 - 두 번째, 정책지원사업의 내용과 특성에 따라 지원 대상 농업법인을 명확하게 설정할 필요성이 제기되고 있으며,
 - 세 번째 농업법인의 경영관리를 위하여 농업법인을 관리할 수 있는 기관의 설립·육성의 필요성이 있음.

3.2.1. 농업법인의 사업유형별 발전목표 설정

- 농업법인의 농업발전 및 농업정책에서 갖는 의미와 역할 그리고 이러한 토대 위에 농업법인을 육성하기 위한 목표와 추진방향을 명확히 설정할 필요가 있음.
- 1990년 농업법인의 도입 당시 영세한 규모의 농가들이 협력하여 규모화된 영농활동을 함으로써 농업경영구조를 합리화하고 생산성을 향상시켜 농가소득을 제고하는 것을 목표로 설정함.
 - 1994년에는 여기에 더해서 생산한 농산물을 공동출하, 가공·판매할 수 있도록 하여 부가가치를 창출할 수 있도록 하였음.
 - 또한 참여주체의 범위를 농업생산자에서 농업과 관련된 전·후방의 연관사업자 및 비농업부분의 주체를 참여할 수 있도록 하여 농업법인의 성장환경을 폭넓게 확대하였음.
- 그에 따라서 농업법인제도는 넓은 영역에서 다양한 주체들이 농업과 관련된 다양한 사업을 할 수 있도록 제약과 규제가 대폭 완화되었고 개방적인 조직성격으로 확대되었음.
- 그러나 농업법인을 육성하고자 하는 당국의 정책목표가 다양화되면서 생산농가들이 협업적 농업을 추진하기 위해 영농조합법인을 설립하는 등의 농업생산 효율화를 위한 사례는 극히 부진한 실정임.
 - 정부와 지자체의 정책지원 혜택을 받기위해 소수의 주체들이 설립·운영하는 사례가 지배적인 실정임.
- 영농조합법인의 당초목표인 ‘협업적 농업’을 통한 생산의 규모화와 시장경제에 대응하기 위한 가족농체제의 한계 극복을 위해서는 영농조합법인을 가족농체제의 보완을 넘어서 가족농체제의 대체·발전 형태로 전환하여 육

성할 필요가 있음.

- 이러한 형태의 영농조합 법인을 생산 중심형 법인으로 조합원 농가들이 생산한 농산물을 농협·조합공동사업법인, 산지유통 전문 농업회사 법인들이 공동출하하는 계열화 조직으로 육성하는 것이 바람직함.
- 예를 들어 쌀 생산농가 조직화 육성을 위한 ‘들녘다위 작목회’, 원예농산물 생산농가 조직화 육성을 위한 ‘공선출하회’, 대형농기계를 공동으로 사용하는 ‘농기계 공동운영’조직 등도 이러한 형태에 통합될 수 있으며, 작게는 마을, 이웃의 가족농들이 조직할 수도 있는 마을영농조직이 있음.
- 따라서 현행 영농조합법인의 사업영역을 보다 명확히 규정하여 ‘협업적 생산’, ‘조합원이 생산한 농산물의 공동출하 및 가공사업’, ‘필요한 경우 농기계의 공동사용’ 등으로 정리하고 농업생산과 관련된 정책지원 사업에서 농가와 동등한 지원요건을 적용하는 방안의 검토가 필요함.
- 실제로 농업법인 특히 영농조합법인의 사업영역이 농업생산과 가공·유통 서비스까지 확대됨에 따라 농업생산과 관련된 정책지원 대상에 통합하기 어려우며, 산지유통과 관련된 정책지원 대상에서도 일정한 요건을 갖춘 소수의 농업법인만이 지원대상에 포함되고 있음.
- 다른 한편으로 농업생산 부분을 제외한 유통·기술·서비스(농촌관광 포함) 영역에서는 시장 지향적 기업경영의 성격을 갖출 수 있는 농업회사법인 육성정책을 마련하는 것이 바람직함.
- 농업회사법인은 다양한 사업영역에서 활동하면서 필요에 따라 비농업부문의 투자자금을 유치하고 비농업부문의 경영참여가 확대될 수 있도록 하는 것이 바람직함.

3.2.2. 산지유통형 농업법인 발전정책을 도입

- 산지유통을 담당하는 농업법인의 발전은 유통주체의 참여도 필요하므로 영농조합법인보다 영농조합법인이 주주로 참여하는 농업회사법인의 형태로 발전시키는 것이 더 효과적임.
 - 이를 위하여 현재 산지유통을 전문으로 하는 영농조합법인을 농업회사법인으로 전환할 수 있는 제도적 장치가 마련되어야 함.
- 생산중심형의 영농조합법인과 유통·가공·서비스 중심의 농업회사법인으로 역할을 구분할 수 있을 경우 정부와 지자체의 정책사업 내용과 특성에 따른 지원대상 농업법인을 명확하게 설정할 수 있음.
 - 농업생산부문의 정책지원 사업은 가족농과 생산 중심형 영농조합법인을 동등한 자격으로 선정할 수 있음. 생산 중심형 영농조합법인의 조직·운영이 건전성에 대한 검증이 필요함.
- 산지유통부문의 정책지원 사업에서는 농업회사법인을 지원대상으로 선정하되 생산 중심형 영농조합법인과는 계열화수준과 규모를 선정요건에 통합하여 산지유통조직으로서 농업회사법인의 규모화·조직화 경쟁력 강화를 유도할 수 있음.
 - 즉 농업회사법인은 법인의 사업영역에 따라 그리고 정책지원 사업의 내용과 특성에 따라 정부와 지자체의 정책목표 달성을 위해 해당분야의 자격요건을 제시함으로써 농업회사법인의 역할 강화와 발전을 유도할 수 있음.
- 산지유통 활성화 정책을 추진하면서 그 담당주체인 농업법인에 대한 제도적 기반이 농업생산형 농업법인으로 규정되는 것은 발전에 저해가 되므로 산지유통 담당 농업법인 육성법이 마련되어야 함.

3.2.3. 농업법인의 경영관리 강화

- 농업법인을 관리·모니터링 할 수 있는 관리체계의 구축이 필요하며, 관리체계는 전국적으로 농업법인들이 자율적으로 설립하고 공적기능을 하는 ‘사단법인 연합회’와 지자체 행정의 담당하는 것이 효율적임.
 - 농업법인은 설립등기 후 30일 내에 주사무소 소재지 시·군 행정에 통지하도록 하고 있고, 매년 통계청이 농어업법인 통계조사를 실시하고 있으며, 정부와 지자체의 정책지원 사업·자격심사 및 사후관리가 이루어지고 있음.
- 그러나 실제로 시·군 지자체 행정은 관할지역 내에 영농조합사업과 농업회사법인의 활동실태를 파악하지 못하고 있는 실정으로, 농업법인의 설립과 해산 또는 합병에 관련된 사항을 의무적으로 지자체에 통지하도록 제도를 강화할 필요가 있음.
 - 왜냐하면 대부분의 정책지원 사업은 지자체 행정을 통해 시행되고 사후관리가 이뤄지며 지원 대상자 선정과 승인에서 지자체 농정심의회 승인을 거치도록 되어 있어서 시·군 지자체 행정의 관내 농업법인 현황 및 개별 농업법인의 활동내역을 파악할 필요가 있기 때문임.
- 농업법인의 경영역량 강화, 지속적인 발전, 사업활동의 모니터링, 정책지원 사업 관련 지도 및 모니터링 등을 위해 농업법인들이 자율적으로 결성하고 운영하면서 ‘공’적 기능을 수행하는 협회 또는 연합회를 설립·운영할 필요가 있음.
 - 농업법인이 정부의 자금지원으로 발전하고 있으므로 그들에 대한 최소한의 자율적 관리가 바탕이 되어야 추가적인 자금지원 등에서 보다 효율성을 제고할 수 있음.
- 외국의 경우 다양한 형태의 협동조합이 자율적으로 설립되어도 그들의 경

영실태를 관리하고, 설립목적에 적합하게 경영되도록 하는 자율적인 제3의 경영관리조직을 두고 정부가 지원하고 있음.

- 경영실태, 사업내용 등에 대한 관리와 경영효율화를 위한 컨설팅 지원 등의 기능을 담당하고 있음.

- 농업법인에 대한 자율적 관리체계를 구축하여 정부자금지원의 효율성을 제고하도록 하여야 할 것임.

4. 농식품법인연합회의 현황과 역할

4.1. 농식품법인연합회 설립목적

- ‘(사)한국농식품법인연합회’는 ‘(사)한국농수식품CEO연합회’를 개편하여 2012년 3월에 출범한 조직으로 농업법인들의 경쟁력 강화와 농산물 유통산업의 발전을 추구하기 위한 목적으로 설립되었음.
 - ‘(사)한국농수식품CEO연합회’는 농업법인 CEO의 연합·혁신조직으로 사업정보교류, 정책건의, 교육 등을 통하여 농업법인 CEO의 경영역량 강화를 추진하는 데 기여해왔음.
 - ‘(사)한국농식품법인연합회’는 ‘(사)한국농수식품CEO연합회’의 사업성과를 기반으로 농업법인을 회원으로 하는 조직으로 발전시킴으로써 농업법인들의 성장을 위한 협력기구로서의 역할과 농산물 유통산업의 발전을 위한 공적기구로서의 역할을 수행하기 위한 목적으로 설립하였음.
- ‘(사)한국농식품법인연합회’의 설립배경은 농산물 시장 환경의 변화, 정부의 산지유통정책 개선 등 외부여건 변화에 대응하기 위한 농업법인들의 대응의지의 결집으로 설명할 수 있음.

- 농산물 시장 환경의 변화: 수입농산물의 증가와 과일수요 증가의 정체, 대형유통업체의 다양한 요구 증가 등에 대해 개별 농업법인의 역량만으로는 극복하기 어려운 실정으로 농업법인들 간의 연대·협력을 통한 구조적 혁신의 필요성이 제기되고 있음.
 - 정부의 산지유통정책의 개선: 산지유통주체(농협, 농업법인 등)의 규모화 경쟁력 강화와 생산농가 조직화를 통한 농가소득 증진을 목표로 추진되고 있는 정책지원 사업의 내용들은 농업법인들의 사업방식 개편과 경영구조의 혁신을 요구하고 있기 때문에 농업법인들의 협력적 대응전략이 요구되고 있음.
- 농업법인들은 이러한 여건변화에 효과적으로 대응하기 위한 경영전략 구축, 사업운영 체계의 혁신, 법인들 간의 협력사업 추진 등의 필요성을 인식하여 농업법인들의 협력관리 기구 설립을 추진한 것임.
- 농식품법인연합회의 정관에 의하면 연합회의 설립 목적은
- ① 생산농가의 이익 및 소비자의 복리 향상과 농식품 산업 발전에 기여.
 - ② 농식품법인의 규모화·전문화·조직화를 통한 농산업 경쟁력 강화 추진.
 - ③ 농식품 시장의 공정거래질서 확립, 농산물의 수급안정, 관련 제도를 위한 정책, 대안 제시 및 정부와의 정책적 차원에서의 협력 등으로 규정하고 있음.
- 정관에 규정된 설립 목적에 따르면 농식품법인연합회는 회원 법인들의 이익을 보호하는 동시에 생산농가, 소비자의 이익과 농산업 전체의 발전에 기여하도록 규정하고 있어 사적 이익과 공적 이익을 동시에 추구하는 것으로 정하고 있음.
- 농식품법인연합회가 설립목적에서 사적이익과 공적이익을 동시에 규정한 것은 회원법인들의 이해를 대변하고, 이익 향상을 위한 서비스를 제공하는 차원을 넘어서 공적 이익을 위하여 회원법인들에 대한 관리 감독

권한을 행사할 수 있음을 의미하는 것임.

- 이러한 농식품법인연합회의 설립목적에 의하면 농업법인들은 자발적 의지를 가지고 농업법인의 이익 향상을 목적으로 설립한 조직을 통해 공공의 이익을 위해 자발적 의지를 가지고 설립한 조직에 관리감독을 받을 수 있도록 하여 사적 이익과 공적 이익의 조화를 추구할 수 있음.
- 농식품법인연합회는 설립 목적이 농협중앙회의 목적과 유사하나 농협 중앙회는 법에 의해 설립되고, 관리 운영되는 반면에 농식품법인연합회는 농업법인의 자발적 의지에 기초해서 관리 운영되는 점이 다름.

4.2. 회원 규정 및 재정

- 연합회의 회원자격은 농업·농촌 및 식품산업기본법에서 정하고 있는 농업법인, 영농조합법인 및 농업회사 법인으로 하고 있음. 단 농산물의 생산·유통·가공을 주된 사업으로 하는 법인과 식품관련 업종, 농기계, 사료, 종묘, 바이오 등을 주업으로 하는 농업법인에게 회원가입 자격을 부여하고 있음.
 - 단, 설립 후 만 1년 이상이 경과한 농업법인에 대해 회원가입 신청 자격을 부여하되 통합마케팅 조직에는 예외를 규정하고 있음.
 - 농업법인이 아니나 농·식품 관련 단체 및 법인으로 신뢰성 및 필요성이 있다고 판단되어 이사회가 승인할 경우 준회원이 될 수 있음.
- 회원법인의 가입요건과 절차는 비교적 엄격하게 규정하여 농식품법인연합회의 신뢰성과 책임성을 강화하도록 하고 있음.
 - 즉 농업법인의 자격요건을 갖춘다고 해서 가입할 권리를 가지는 것이 아니며 정한 요건과 회칙이 정한 절차를 거치도록 하여 회원법인에 대한 사업역량과 경영의 건전성을 요구하고 있음.

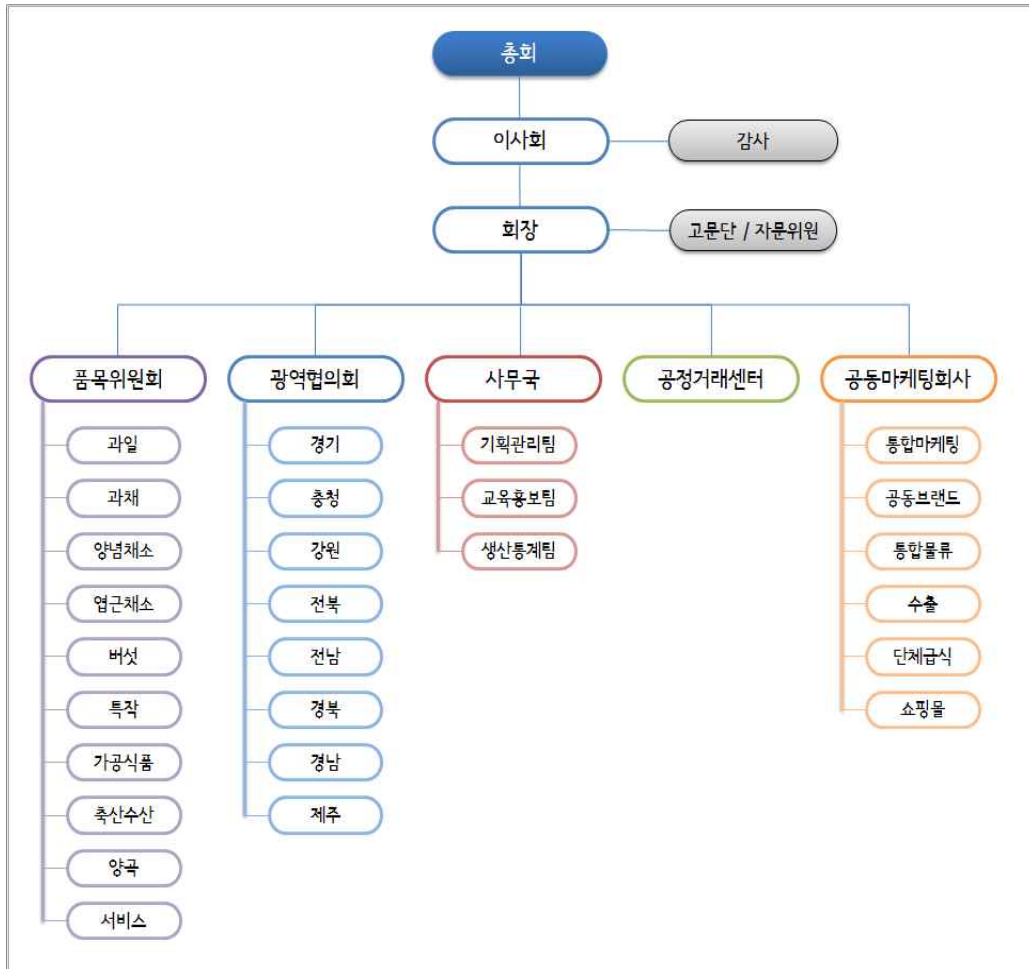
- 농업법인의 회원가입 승인은 이사회가 정하되, 가입승인요건, 가입절차, 가입심의위원 선임 등에 관한 규정을 별도로 정하도록 하고 있음.
 - 따라서 농업법인의 회원가입은 서류심사, 현장심사 등을 거치며 이사회가 선임한 가입심의위원들에 의한 심의를 통해 가입의 승인여부를 결정하도록 엄격하게 규정하고 있음.
- 회원 가입규정을 엄격하게 규정한 배경은 농식품법인연합회의 역할이 회원법인의 이익향상을 위한 서비스 활동과 회원법인들에 대한 관리감독 역할을 확보하고 정부 및 지자체와 정책협의 기구로서 역할을 수행할 계획이어서 정책지원의 수혜를 목적으로 부실한 농업법인이 회원이 될 수 없도록 하기 위함임.
- 연합회의 운영재정은 기본적으로 회원법인들이 납부하는 회비로 운영되며, 회비는 가입비(100백만 원), 연회비(매출액의 0.02% 및 최소 100백만 원), 발전기여회비(사업운영지원 보조금을 기준으로 0.05%)로 구성됨.
- 연회비는 회원법인의 총 매출액이 1조 원일 경우, 2억 원의 회비를 확보할 수 있어 연합회 차원에서는 적정한 부담으로 평가하여 설정하였음.
 - 발전기여회비는 회원법인이 정부 또는 지자체 등으로부터의 보조사업 지원을 받는 경우 혜택부분에 대해 연합회의 발전을 위하여 회비를 납부하는 것으로 연합회 재정의 일부를 보완할 수 있음.
 - 회비규정에 의하면 연합회의 재정역량을 취약한 수준으로 볼 수 있어 다양한 사업을 추진하기 위해서는 연합회 차원의 별도 수익사업이 반드시 필요한 실정임.
- 연합회는 회원법인의 사업이익 향상, 생산농가와 소비자 복리향상, 연합회의 재정확충 등을 목적으로 직영 또는 자회사를 통한 다양한 부대사업 추진을 계획하고 있음. 특히 공동마케팅 회사를 자회사 또는 직영회사로 설립하여 학교급식, 군납, 식자재 등의 분야에서 통합마케팅을 실시하고, 수출, 홈

쇼핑 등을 공동사업으로 추진하는 방안을 검토하고 있음.

4.3. 연합회의 조직과 운영체계

- 농식품법인연합회의 조직체계는 품목별조직과 광역(조직)의 연합체 형태로 구성되어 있으면서 동시에 회장은 전체회원들이 직접 선출하도록 하여 중앙기구의 역할과 기능을 강화하도록 하는 혼합적인 성격을 가지고 있음.
- 연합회 조직의 한축은 ‘품목별위원회’로 과실, 과채, 양념채소, 엽근채소, 노지채소, 축수산, 양곡, 가공 등의 품목으로 구성되어 있으며, 품목의 중요성과 회원법인 사업분야의 중요도 등을 고려하여 품목위원회를 구성하고 있음.
 - 각 품목위원회에 소속된 회원법인들이 선출한 품목위원장들은 연합회의 이사가 되어 중요 의사결정과 운영 책임자로 활동함.
 - 품목위원회는 정보교류, 수급안정, 품질경쟁력 제고 등의 사업을 추진하면서 궁극적으로는 법인회원들의 사업협력과 통합마케팅 체계를 구축하여 규모화 경쟁력을 갖추는 것임.
 - 정책지원사업과 관련해서 품목위원회는 정책지원사업의 효율성 및 성과제고를 위해 정보 및 지자체와의 협의기구로서의 역할을 규정하고 있음.
- ‘품목위원회’와 함께 연합회 조직의 두 번째 축을 ‘도’단위의 ‘광역지역협의회’란 이름으로 구성하여 각 지역의 농업법인들 간의 연대·협력을 추진하면서, 광역 및 시군단위 지자체 행정과의 정책협의 조직의 역할을 수행하도록 하였음.
 - 연합회 차원에서 정부와 정책관련 협의가 이뤄지면 실제로 집행되는 단위는 광역 또는 기초 지자체이므로 실행 단계에서 지자체 행정과의 협의를 추진할 필요가 있음.

그림 3-3. 농식품법인연합회 조직구성



- 광역(지역)차원에서는 회원법인 간의 협력을 통해 공동물류사업·공동홍보마케팅 사업, 생산농가 조직화사업 등을 시행하도록 규정하고 있음.
- ‘품목위원회’와 ‘광역협의회’ 이외에 ‘통합마케팅 위원회’를 설치하여 2개 이상의 회원법인들 간에 통합마케팅 조직 결성과 사업육성을 지원하도록 조직하고 있으며, 특수목적사업을 위하여 특별위원회를 설치할 수 있도록 규정하고 있음.

○ 이사회

- 연합회의 운영을 책임 맡아 수행하는 최고기구인 이사회는 ‘품목위원장’과 ‘광역협의회’ 회장으로 구성하도록(25인 이내) 규정하고 있어서 한국농식품연합회는 품목과 지역중심으로 구성된 조직의 연합체 성격을 갖음.

○ 회장 및 부회장

- 연합회의 회장과 감사는 전체 회원법인이 직접 선출하도록 하여 중앙기구의 위상을 강화하고 있으며, 회장은 품목위원장, 광역협의회장 중 4명의 부회장을 선임, 회장단을 구성하여 연합회의 실질적인 집행기구를 이끌어 가도록 조직하였음.

4.4. 농업법인 연합조직 해외사례

- 프랑스 과일·채소 산지유통 수출사업자 협회(ANNEEFEL: Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs de Fruits et Légumes) 사례임.

4.4.1. 협회의 역할

- 프랑스 과일·채소 부분의 산지유통은 생산자조직(농협, 생산자조직 등)과 개별 산지유통 법인이 담당하고 있음.
 - 프랑스와 EU의 산지유통·수출법인은 생산농가가 출자하여 설립한 조직이 아니라는 점에서 우리 농업법인과는 차이가 있음.
 - EU는 생산농가가 출자하여 설립한 생산자조직을 조합원(또는 회원농가)이 생산한 농산물을 전문으로 유통·판매하고, 조합원(또는 회원농가)은 생산한 농산물의 전체를 소속한 생산자조직(농협 또는 조합 등)을 통해 출하·판매하도록 규정하고 있기 때문임.

- 한국의 농업법인 중 산지유통과 가공을 전문으로 하는 농업법인의 사업 성격은 프랑스의 산지유통·수출 법인과 사업 성격과 유사한 것으로 볼 수 있음.
- 프랑스에는 2010년 기준으로 약 340여 개의 산지유통법인이 활동하고 있으며 연간 평균 취급액은 약 7백만 유로로(한화로 약 100억 원, 2012. 11. 6 환율기준) 수준임.
 - POMONA, CANAVESE, HEXAGONAL 등 다국적 산지유통, 도매, 식자재 종합회사는 제외함.
- ANNEEFEL은 회원법인의 연대·협력을 추진하고, 이를 기반으로 회원법인의 사업활성화 지원, 이익보호를 위한 조직이면서 동시에 프랑스의 과일·채소 산지유통·수출 법인을 대표하는 유일한 조직으로 정부로부터 승인받고 있는 협회임.
 - 원예농산물 유통과 관련된 모든 공적 조직에 참여하여 회원법인의 입장을 개선하고 이익을 보호하기 위한 활동을 하고 있음.
 - ANNEEFEL이 참여하는 공적조직은 INTERFEL, CTIFL, FRANCE AGRI-MER FRESHEL¹⁶⁾ 등이며 과일·채소 산지유통부문에 종사하는 임금근로자들과의 단체협약을 체결하는 기관임.
- ANNEEFEL이 회원법인들의 이익을 위해서 수행하는 역할은 모든 법인의 활동에 필요한 시장정보, 기업정보, 법령과 제도에 관한 정보를 제공하고

16) INTERFEL은 프랑스 과일·채소 부문의 생산단체, 농협, 산지유통법인, 도매사업자, 소매사업자(대형유통업체 포함) 등 모든 유통단계의 주체들이 참여하는 조직으로 유통협약 및 소비촉진사업을 운영함. CTIFL은 프랑스 과일·채소 기술센터로 생산농가 및 유통조직들의 회비로 운영되는 기술연구, 지도, 교육기관임. FRANCE AGRI-MER는 프랑스 정부 및 EU의 정책지원 사업을 시행, 관리, 감독하는 공공기관임.

회원법인이 필요로 하는 경우 해당분야에 전문가들을 통해 보다 상세한 자문과 사업을 지원하는 것임.

- 회원법인은 협회가 제공하는 정보와 서비스를 제공 받는 것 이외에 필요한 자문, 정보, 사업지원을 협회에 요청하여 서비스를 받을 수 있음.
 - ANNEEFEL은 회원법인을 대표하는 조직으로서 정부, EU 관련 기관들과 협의를 통해 이익을 대변하는 활동을 벌이며, 보건위생 당국, 품질검사관련 기관 등과 협약을 통해 회원법인 사업자의 위생인증 자율 감독을 시행할 수 있는 권한을 위임 받음.
- ANNEEFEL은 회원법인의 입장을 대변하면서 동시에 프랑스 전체의 과일·채소 생산 및 유통 발전, 시장수급 및 가격안정, 품질 및 식품안전 제고 등을 위해 관련 공공위원회들에 회원으로 참여하여 정부 또는 생산·유통조직들과의 협의 및 협약을 체결하고 회원법인들에 대해 체결된 협약을 준수 및 이행여부를 관리 감독하는 역할도 수행함.
- ANNEEFEL은 6개 과일·채소 주산지 광역협회들이 모여서 결성한 연합형태의 조직임. 본부는 프랑스 파리에 있으며, 임원은 회장(1명), 부회장(3명), 총무이사(2명), 재무이사(2명), 감사(2명)으로 구성되어 있고 산하에 사무국을 두어 행정 및 사업을 시행하고 있음.

4.4.2. 주요활동

- ANNEEFEL의 활동 중 가장 중요한 것은 정책을 수립하여 정부, EU 관련 단체 기관 등에 제안하는 것과 정부, EU의 정책방향에 대한 대응방안을 마련하고 협상하는 일임.
- EU와 프랑스 정부는 최근 들어 식품위생안전, 품질관리, 수급안정 등과 관련된 규제정책을 지속적으로 강화하고 있어 산지유통법인은 이러한 규제강화에 따른 시설보완, 관리체계구축, 사후관리 및 감독 등으로 비용

부담이 늘어나고 있음.

- ANNEEFEL은 이러한 정부당국의 요구를 합리적으로 수용하면서 회원 법인들의 추가적인 부담을 완화시켜 줄 수 있는 수단을 정부에 제안하고 협상하는 역할을 수행함.
- 또한 필요한 경우 ANNEEFEL 측에서 먼저 필요한 사항을 정부에 제안하고 관련 협회나 단체들과의 이해관계를 조정하는 역할을 수행함.
- ANNEEFEL은 이러한 제안정책 및 대응정책을 개발하고 연구하기 위해서 관련 분야의 전문가 네트워크를 구축하여 운영하고 있으며 정기적으로 회원법인들이 참여하는 정책주제별 세미나와 심포지엄을 개최하여 의견과 아이디어를 수렴하고 있음.
- ANNEEFEL의 두 번째 중요한 활동은 회원법인들이 필요로 하는 법령, 제도, 경제 분야의 정보를 제공하는 것임.
- EU와 프랑스 정부의 농식품 관련 제도 및 법령에 대한 정보, 시장현황에 대한 분석정보를 제공하는 것과 함께 물류, 운송, 식품위생안전, 품질, 환경 분야의 다양한 기업정보를 제공하는 서비스 활동을 확대하고 있음.
 - 특히 생산농가와의 계약관계, 대형유통업체와의 공정거래문제 등에 대한 정보제공과 회원법인들의 문의에 대한 전문적인 관련 정보를 제공하는 서비스를 최근 들어 중요하게 운영되고 있음.
- ANNEEFEL의 세 번째 활동은 회원법인들의 직원 고용에 관한 지원으로 회원법인들의 인력확보를 위한 구인홍보, 기존직원들에 대한 교육, 훈련 그리고 고용인력에 대한 노동관계 협약 등의 서비스를 제공함.
- 기존 직원들에 대한 교육·훈련은 직접 시행하거나, 농협조직 등 관련 사업자 단체들과 협력하여 실시하고 있으며 현장실습 중심의 교육이 대부분임.

4.4.3. 해외사례의 시사점

- 프랑스 과일·채소를 취급하는 산지유통·수출 법인 협회는 비교적 소규모의 조직형태로 운영하면서 회원법인의 사업활동을 지원하고 이익을 보호하면서 동시에 정부 및 관련단체·조직들과의 협력관계를 통해 법령, 제도, 정책의 개선을 촉진함.
 - 이를 통하여 유통산업 전체의 이익을 추구하는 공적기능을 수행하는 측면에서 농식품법인연합회가 추구하고자 하는 역할과 유사한 것으로 볼 수 있음.
- ANNEEFEL이 이러한 공공적 역할을 수행하기 위해서 프랑스의 법인들에 대한 대표성을 갖추고, 정부는 이러한 대표성을 승인하여 유일한 정책협력 파트너로 인정하는 것이 중요함.
 - 이러한 대표성은 회원법인의 수를 충분히 확보하는 것도 중요하지만 협회의 역할과 기능을 명확하게 수립하고 전문성과 책임성을 가지고 운영하는 것과 회원법인들의 인식과 자세가 중요함.
- 회원법인의 사업활동을 둘러싸고 있는 관계법령과 정책, 시장환경에 대응하기 위한 정책개발 역량과 회원법인의 발전을 도모할 수 있는 정책지원 방안, 법령개정 방안 등을 개발하는 역량을 갖추는 것이 중요함.
- 정부와 지자체 이외에 관련 단체 즉 협동조합, 사업자 간 연합회(협약 및 자조금단체), 품목별 생산자 협회, 농민단체 등과도 긴밀한 협력관계를 구축하여 정책협회의 파트너십 관계를 발전시켜 나가고 회원법인들에게 필요한 정보와 서비스를 제공하는 것이 필요함.
- 협회는 회원법인들이 필요로 하는 정보와 서비스를 제공하기 위해서 전문성을 갖추는 필요가 있음.

- ANNEEFEL이 제공하는 정보들을 단순한 공지사항의 수준을 넘어서 배경과 내용분석, 전망 등을 포함한 정보들로 구성해 회원법인들이 유용하게 사용할 수 있도록 해야 하며, 회원법인들이 요구하는 정보에 대해서도 전문적인 수준의 자문을 제공할 수 있어야 함.
 - 이러한 전문성을 갖추기 위해서는 사무국 직원들의 역량이 우수해야 하며, 다양한 분야의 전문가, 현장실무자, 정책입안자들과의 네트워크를 구축하여 활용할 필요가 있음.
 - 또한 협회는 정기적으로 회원법인들과 세미나와 워크숍을 개최하여 시사적인 문제들과 핵심이슈들에 대한 전문적인 토론과 의견수렴을 실시하는 것이 중요함.
- ANNEEFEL 등 프랑스와 EU의 연합회 및 협회의 대부분은(농업협동조합 연합회 포함) 교육, 훈련, 특별한 정보제공, 자문, 컨설팅 등의 서비스를 제공(회원사들도 비용을 별도 지불해야 함)하는 사업 이외에 별도의 수익사업을 하지 않고 있는 것이 특징임.

제 4 장

농업법인 발전을 위한 개선과제

1. 기본방향

- 농식품법인이 산지유통에서 중요한 역할을 담당하도록 농업법인 발전방안을 마련하기 위해서는 그동안 법체계상 미흡한 부분을 보완하고, 정책적 기능을 강화하는 것이 필요함.
- 첫째, 농식품법인이 가지고 있는 경영정보의 투명성을 제고하여 출하농가 뿐만 아니라 소비자에게 보다 투명한 정보를 제공하도록 하는 것이 필요함.
 - 현재 농업법인은 경영관리를 하는 주체가 마련되어 있지 않아 부실화 실태, 정부지원 자금의 투명한 관리실태 등에 대해 불신이 있음.
 - 유럽의 경우와 같이 농산물의 안전성 관리실태가 중요할 경우 이에 대한 정보를 제공하는 것도 중요한 과제임.
- 둘째, 농식품법인의 규모화를 추진하도록 하는 구조개선정책 등 제도적 기반을 구축하는 것이 필요함.
 - 일부 규모화된 법인이 출현하고 있지만 아직도 연간 매출액이 10억 원 이하인 영세한 법인이 절대 다수를 차지하고 있는 바와 같이 규모화가 필요한 과제임.

- 농식품법인이 자체적으로 성장할 수 있지만 같은 지역에서 유사한 품목을 같이 취급하는 농식품법인이 합병 등으로 구조개선을 추진할 수 있는 정책을 도입하여야 할 것임.
- 셋째, 농업생산법인에 대한 법적근거와 산지유통형 농식품법인을 관리하는 법안을 각각 분리하여 법인을 관리하도록 하여야 함.
- 농어업경체육성 및 지원법은 농업생산의 효율성을 제고하기 위해 도입되어 농업생산과 관련한 정책자금의 지원 즉, 직불제 자금지원, 종합자금제 지원 등의 근거를 제공하고 있음.
 - 산지유통활성화를 위한 자금지원에 대한 근거가 마련되어 있지 않고 산지유통정책이 대상이 되는 주체에 대한 구조개선을 추진할 권한이 없어 정책의 효율성이 낮음.
 - 이러한 문제점을 개선하기 위해서는 농산물유통 농식품법인에 대해 관리, 지원할 수 있는 근거법을 마련하는 것이 효과적임.
- 넷째, 자율적으로 농업법인의 발전을 도모할 수 있도록 농식품법인연합회의 설립근거와 기능강화를 추진함.
- 현재 농식품법인연합회가 설립되어 있지만 법적인 근거를 가지고 있지 않고 친목단체형태의 사단법인으로 설립되어 있어 책임과 권한이 제한되어 있음.
 - 유럽과 같이 농업법인이 스스로 자율규제, 관리할 수 있도록 연합회설립 근거를 마련하는 것이 필요함. 협동조합기본법에서는 연합회를 설립할 근거를 마련하고 있지만 농업법인에 대해서는 이러한 규정이 마련되어 있지 않아 불리한 제도적 기반임.
- 다섯째, 다양한 형태의 공동사업 추진으로 물류효율성을 제고하여야 할 것임.
- 농식품법인은 투자자본조달 여력이 낮고, 규모도 영세하여 법인이 단독으로 물류효율성을 제고하기 위한 시설을 운영하기 어려움. 시설규모에

비해 원료농산물 조달능력의 부족, 운영능력 부족 등으로 투자수익 확보가 어려움.

- 농식품법인의 가장 큰 애로요인인 물류효율성을 제고하기 위해 공동사업을 추진하는 것이 필요함.

2. 농업법인 발전방안

2.1. 산지유통 농식품법인 육성법 도입

- 농업법인은 농업생산의 효율성을 제고하기 위한 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에 근거하여 설립된 것이어서 직불제 지원 등에서는 적합하지만 농산물유통사업을 적극적으로 추진하는 데 한계가 있음.
 - 산지유통활성화정책에서는 소비지시장 변화에 대응하여 규모화된 산지유통주체 육성을 목표로 추진되고 있지만 농협 이외 농업법인의 구조를 개선하기 위한 수단이 마련되어 있지 않아 정책방향과 일치하지 않음.
- 농업법인이 산지유통사업을 효과적으로 수행할 수 있도록 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」과는 달리 유통법인에 대한 지원육성법을 도입하는 것이 보다 적합함.
 - 농업법인을 농업 생산 중심형 법인과 유통 중심형 법인으로 구분하여 접근하는 방안임.
- 농산물유통 중심의 농업법인에 대한 육성과 지원법(가칭 「산지유통형 농업법인 육성지원법」)을 도입하여 산지유통을 수행하는 농업법인이 보다 효율적으로 기능을 수행할 수 있도록 하여야 함.
 - 농업법인의 형태는 농업농촌기본법에 지정된 형태(영농조합법인 및 농

업회사법인)를 적용하더라도 산지유통 중심형 농업법인에 대해서는 이 법에서 자격을 부여하는 방식이어야 할 것임.

- 이 법에 의해 인정된 산지 유통형 농업법인은 반드시 법인연합회 회원으로 의무 가입하도록 하여 스스로 체계적으로 관리될 수 있도록 하여야 할 것임.
- 「산지 유통형 농업법인 육성법」에서는 다음과 같은 사항들이 규정되는 것이 필요함.
- 첫째, 농업법인의 경영실태에 대한 정보관리를 할 수 있도록 법적 근거를 마련하는 것임. 즉, 농가와 계약재배관계, 출하규모, 품질 및 안정성 관리에 관한 정보를 제공하도록 하는 것임.
 - 둘째, 농업법인의 규모화를 위한 구조개선지원 근거를 마련하는 것임. 농업법인이 인수합병 등으로 스스로 규모화하는 것에 대한 세제지원, 기존에 지원한 농업정책자금의 관리방식 전환 등을 규정하는 구조개선지원 근거를 마련하는 것임.
 - 셋째, 영농조합의 산지유통조직에 대한 유한책임 조합원과 무한책임 조합원에 대한 규정을 명확히 하여 출하선도금 조달 등 유통사업에 필요한 자금을 원활히 조달할 수 있는 체계를 구축함.
 - 넷째, 농업법인들이 공동으로 연합사업을 할 수 있도록 하고, 정부가 지원할 수 있는 근거를 마련함.
 - 다섯째, 산지유통사업 농업법인을 관리할 수 있는 농업법인연합회의 설립 근거를 마련하고, 역할과 기능에 법적인 근거를 마련하도록 함. 협동조합기본법에는 사단법인이 아닌 협동조합으로서 연합회를 설립할 수 있는 근거를 마련하고 있는 바와 같이 인정된 농업법인연합회를 설립하여 체계적으로 관리할 수 있는 법적 근거를 마련하도록 함.
 - 여섯째, 회원농업법인에 대한 자격을 부여하고 정부가 자금지원을 할 수 있는 근거를 마련함.

- 「산지 유통형 농업법인에 대한 육성법」을 근거로 하여 자금지원과 함께 구조개선을 추진할 수 있어야 할 것임.

2.2. 인수, 합병의 농식품법인 구조개선정책 도입

2.2.1. 농업법인 인수합병(M&A)의 필요성

- 농업법인의 실태분석에서 보았듯이 농업법인은 비교적 규모가 영세하므로 농산물유통시장에서 생산지의 공급자 파워를 키우기 위해서는 규모화가 필요한 과제임.
 - 농업법인의 규모화를 통하여 대형유통업체와의 거래교섭 능력을 제고하고, 농가소득을 제고할 수 있도록 함.
- 개선된 산지유통정책에서도 단일 영농조합법인보다는 규모화된 통합마케팅조직을 중심으로 정부가 자금지원을 하고, 선택과 집중에 의해 육성한다는 계획임.
 - 따라서 농업법인이 규모화하여야 하는 것은 시장여건뿐만 아니라 정책방향과도 일치함.
- 규모화의 필요성이 제기되어도 자본시장에서 자본을 조달하지 못하고 있는 농업법인은 스스로 자본능력 확충을 통한 규모화는 어렵고, 다른 법인과 인수·합병을 통하여 이루어질 수밖에 없어 이를 지원하는 정책이 필요함.
- 농업법인 간 합병은 규모화로 경쟁력을 확보하고, 경영능력이 부족한 조합법인 경영자의 구조조정 및 자연스러운 퇴출을 유도하는 효과도 제공할 것임.
 - 부실한 법인에게 지원된 정부지원시설이 다른 주체에게 원활히 이양되

어 경제적 가치를 유지하면서 효율적 이용을 추진할 수 있음.

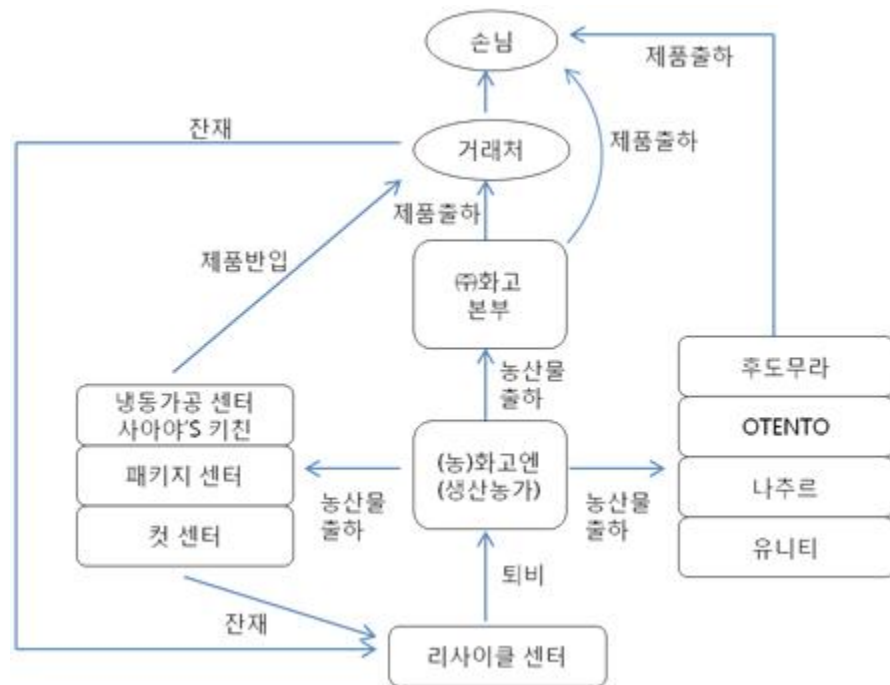
- 예를 들면 APC 시설이 있으나 판매망이 없는 법인과 판매망은 있으나 공동선별을 위한 시설이 없는 경우에 이를 서로 연결시켜 주는 것임.
- 단순히 법적으로 합치는 물리적 의미의 합병보다는 상호이익이 되도록 서로에게 필요한 부분만을 연결시켜주는 실익이 있는 합병으로 활성화 및 회생을 유도해야 함.

사례: 일본 농업법인 와고엔

- 와고엔은 약 92호 전업농가가 집·출하 조직한 청과물 유통판매를 하는 조직으로 생산은 농가가 담당.
 - 생산농가는 집·출하 조합원이나 제휴회원의 운영형태를 취하지만 수수료 및 업무는 일체 관여하지 않고, 실질적으로 사업을 책임지는 회원은 3명.
- 1991년에 5명이 채소 산지 직판매를 시작한 것을 처음으로 1998년에 농사조합법인 와고엔으로 설립.
 - 크게 5개의 회사가 있고, 제일 위에 와고엔이 위치.
 - 「자기의 농장 브랜드를 모두 버리고 와고엔 브랜드로 통일」
- 생산농가에서 보면 컷 센터, 패키지 센터, 냉동가공센터 등 여러 채널을 선택할 수 있음.
 - 당초 유통부문, 판매부문만을 와고엔이란 조합조직에서 담당하고 있었지만, 2005년에 전부를 주식회사 와고에 이관.
- 계획생산, 계획판매. 수요대응의 판매전략을 수립하여 적용.
 - 특정 판매처에만 의존하지 않은 균형 잡힌 판매방법을 선택.

- 출하조합은 대부분이 생협의 발달과 함께 성장하여 왔지만 와고엔에서도 판매처 집중으로 실패한 경험이 있음. 그 이후는 하나의 거래처에 20% 이상 거래하지 않은 방침.
- 현재 제일 큰 거래처는 판매전체의 15%이고, 도매시장에는 일체 공급하지 않음.

와고엔 전체의 흐름



2.2.2. 법률상의 문제점

- 영농조합법인과 농업회사법인 간의 합병이 불가능한 실정임.
 - 「민법」상 조합과 상법상 회사 간의 합병규정이 마련되어 있지 않아 이를

추진하기 어려움.

- 영농조합법인 간의 합병이 가능한 면도 있지만 인수합병은 전체조합원의 ‘합의’에 의해서만 가능하여 합병의결에 어려움이 있고, 또 합병을 추진할 유인책이 부족함.
 - 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에서는 영농조합 간의 합병에 관한 규정이 없어 취득세 등 많은 비용을 수반함.
 - 영농조합법인은 인적회사로서 무한책임사원으로 구성되며, 조합원은 회사의 채무에 대해 직접 연대하는 무한책임사원이며, 부실조합과의 합병 시 우발채무에 대한 조합원 피해가 우려됨.
 - 인수합병(M&A)용어사용에 대한 저항감이 있음.
- 조합 간의 합병이 불가능하여 영업의 양수도 방법에 의하는 경우, 취득세 등의 지방세 및 부동산의 양도에 따른 법인세의 부담이 증가하여 조합간의 통합이 어려움.
- 물적회사인 주식회사 간의 다양한 인수합병 방식(주식인수, 영업양수도, 주식스왑, A&D)을 적용할 수 없음.
- 합병을 통한 국고지원시설의 이전이 가능하도록 하는 제도도 마련되어 있지 않음.
 - 국고보조지원을 받는 법인이 인수합병되는 경우, 기존의 법인에게 지원된 국고보조금의 환수 문제를 해결하여야 함. 합병 이후 주주가 변경된 경우 이를 원래의 목적으로 사용하지 않는 것으로 보아 지속적인 지원에 대한 명확한 규정이 없음.
- 정부 보조받는 APC에 대해서 인수합병(M&A) 등이 이루어질 수 있도록 제도적으로 개선하는 것이 필요함.

- APC를 매매하려 할 때 기 보조받는 금액을 어떻게 처리하느냐에 따라 인수합병의 방법이나 메리트가 달라지기 때문에 이 부분에 대한 명확한 기준이 있어야 함.
- 피합병법인의 경영진이 경영에서 퇴진하여 조합원으로 지위가 변경되는 경우, 조합원의 책임(무한책임)에 따른 불안감이 상존하게 되어 합병에 어려움이 있을 수 있어 조합원의 법적 책임을 현행 무한책임에서 유한책임으로 전환가능하도록 하는 제도의 정비가 필요함.
 - 영농조합법인 양사의 객관적인 자산부채실사를 통해 합병 신설조합의 출자 비율로 상호합의하에 규정해야 하며, 동의하지 않는 조합원은 시가로 보상한 후 조합을 탈퇴할 수 있는 방법을 마련해야 함.
- 영농조합법인 간의 인수합병 시 신설법인은 유한사원과 무한사원이 공존하는 합명·합자 농업법인 형태가 되도록 법률을 개정해야 함.
 - 신설법인도 무한사원으로만 구성된다면 조합원의 채무위험 부담이 너무 큼.
- 정부는 가칭 산지유통 「농업법인육성법」을 도입하여 법률정비, 세제혜택(과세이연), 투자확대 등을 통해 영농조합법인 간 인수합병을 장려하여 영농조합의 대형화, 규모화를 유도해야 함.

2.2.3. 농업법인 인수합병(M&A)제도 개선방안

- 「농어업경영체 육성 및 지원에 관한 법률」에서 조합 간의 합병이 가능하도록 합병에 관한 규정을 신설하는 것도 한 방안이지만 보다 적합한 방안은 「농산물 산지 유통형 농업법인 육성법」을 도입하여 인증된 범위 내에서 인수 합병에 의한 농업법인가조개선 지원근거를 마련하는 것임.
 - 모든 시설물이 아니라 정부가 지원한 산지유통시설 등을 이전할 수 있도록

록 하기 위해서는 적격하게 인정된 법인에 한해서만 인수합병이 이루어
지도록 하여야 함.

- 농업법인연합회 회원 간의 인수합병은 인정되어 허가된 것만 이루어지
도록 하여 도덕적 해이를 방지하여야 할 것임.
- 인정된 인수합병에 대해서는 정부가 지원한 유통시설물의 효율적 활용을
위하여 국고보조금의 환수대상에서 제외하는 규정을 마련하는 것이 포함되
어야 함.
 - 국고시설물이 다른 용도로 활용되기보다는 산지유통사업에 효율적으로
이용될 수 있도록 하여야 함.
- 농업법인의 구조개선을 위한 합병에 대해서는 등록세, 취득세 등의 세제지
원을 하는 것이 포함되어야 함.
- 영농조합의 경영권을 보호하고 영리추구가 가능하도록 산지유통센터 등의
평가규정을 조합원의 수, 공동계산제 등의 요소를 고려하도록 변경함.
 - 영농조합은 조합원으로부터 원물취득과정에서 매취 등을 통한 시세차익
을 얻는 것에서 새로운 가치창조를 통한 부가가치를 얻는 것으로 전환이
가능하도록 기술 지원, 연구개발비 지원 등 종합적인 연구개발비 지원제
도를 마련함.
 - 이러한 정보를 관리할 수 있도록 연합회를 설립하고, 권한을 부여하는
것이 필요함.
- 조합과 농업회사법인 간의 합병이 가능하도록 제도를 개선함.
 - 조합을 합병, 합자회사로 전환하는 것뿐만 아니라 유한회사와 주식회사
로 조직변경이 가능하도록 제도 개선이 필요함.
- 산지유통시설의 자부담을 완화함.

- 자부담을 전액 자본금으로 출자하도록 하는 것은 한계가 있음.
- 국고보조금이 지원되는 경우에는 자부담 중 일정비율(50%) 정도만을 자본금으로 하고 일부는 차입을 통한 자부담을 하는 경우에도 인정할 수 있도록 함으로써 신규투자 및 시설개선을 지원할 필요성 있음.

2.3. 농식품법인의 정보관리 강화

- 농업법인의 경영 상태와 농가로부터의 원물조달 실태 등의 과정이 투명하지 않고, 도덕적 해이가 발생하는 측면이 많다는 부정적인 인식이 지배하고 있어 농업법인제도에 대한 개선을 저해하고 있음.
 - 정부의 자금지원이 산지유통기능 강화라는 원래의 목적으로 활용되지 않는 것은 아닌가 하는 부정적 시각이 있음.
- 이러한 문제점을 개선하기 위해서는 농업법인에 대한 경영정보가 보다 투명하게 관리되는 것이 필요함.
 - 강제적으로 정보를 노출하도록 하는 것보다는 농업법인이 자율적으로 관리, 통제하도록 하는 것이 적합함. 농업법인은 상장된 기업이 아니기 때문에 투명한 경영관리가 어려운 측면이 있음.
 - 외국의 협동조합에서는 조합을 자율적으로 설립하더라도 제3의 경영정보관리조직을 설립하여 관리·통제하고 있음.
- 특히 향후 농식품 안전성 관리, 지역적 원물조달실태 등에 대한 정보관리가 중요해지면 자율관리가 더 효과적임.
- 이러한 농업법인에 대한 경영정보를 관리하고, 농업법인에 경영컨설팅 서비스를 제공하는 농업법인연합회의 기능을 강화하는 것이 보다 효과적임.
 - 농업법인연합회가 경영정보관리 역할을 담당하도록 하고, 필요한 비용은

해당농업법인이 부담하여야 하지만 농업법인의 부담을 덜어주기 위해 소요되는 비용의 일부를 정부가 지원하여 잘 관리될 수 있도록 하여야 함.

- 농업법인에 대한 자율관리기능이 강화되면 정책자금 지원과정에서 반드시 의견을 첨부하도록 하여 이를 근거로 자금지원이 되도록 함으로써 보다 경영정보 관리를 강화하도록 하는 정책의 연계성을 확보하는 것도 한 방안임.

2.4. 소비지 공동물류센터 도입

- 농식품법인의 발전을 위하여 필요한 과제는 공동사업을 활성화하는 것으로 지역별 공동물류 사업을 활성화하여 물류비용을 절감하는 사업과, 개별 농업법인 차원에서 접근하기 어려운 학교급식, 군납, 수출 사업 등을 공동으로 추진하는 것임.
 - 공동판매, 마케팅과 물류효율화 및 비용절감을 위한 공동물류 시스템을 구축하는 수단임.
- 대도시 소비지 인근에 공동물류센터를 도입하여 저온저장고, 소포장시설, 간편한 전처리시설 등 산지유통기능을 일부 수행하도록 하는 것임.
 - 이는 농업법인의 산지유통시설 투자에 대한 부담을 완화시켜 주고, 신속하고, 물류단위를 규모화하는 물류의 효율성을 제고할 수 있음.
 - 이러한 공동물류센터의 운용효율성을 제고하기 위하여 공동물류지원사업도 지원 대상에 포함하는 것이 필요함.

농협의 안성물류센터 사례

- 안성농식품물류센터는 소보지 인근에 위치하여 집배송, 상품화, 저장기능이 포함된 농산물 전용 복합물류센터로 건립되고 있음.
 - 부지 2만 8천 평, 연건축면적 1만 6천 명 규모로 건설 중이며 2013년 월 완공 예정임.
 - 물류센터의 기본기능인 집배송기능 외에도 상품화기능과 저장기능이 결합된 복합물류센터를 지향하고 있음.
 - 취급품목은 청과(채소, 과일, 특작)를 중심으로 하고 있음.
 - 농협, 공선출하회, 산지유통인 등의 산지유통조직과 중소슈퍼, 대형마트, 식자재, 편의점 등의 외부거래처와 하나로마트 등의 내부거래처를 연계하는 기능 수행.
 - 농산물의 소분 및 소포장, 전처리 기능과 저장 및 물량 분산기능을 중점적으로 수행.
-
- 농협도 사업구조개편에서 경제사업활성화를 위하여 안성물류센터 등 권역별 물류센터를 구축하여 마케팅 능력을 제고하고 있고, 여기에 정부가 보조 지원을 하고 있음.
 - 생산자조직인 농업법인도 농협과 같이 공동물류센터에 대한 정부지원이 이루어져야만 공정한 상태에서 농협조직과 경쟁을 할 수 있음.
 - 농협보다 영세한 농업법인의 산지유통기능을 강화하기 위하여 공동물류센터의 지원이 필요함.
 - 다음 절에서 설명하고 있는 바와 같이 대형유통업체의 시장지배력 강화에 대응하여 중소슈퍼의 경쟁력을 제고하기 위하여 공동물류센터의 설치를 지원하고 있음.

- 농업법인의 공동물류센터는 공동으로 이용하도록 하기 위하여 특정법인에 보조지원하기보다는 농식품유통공사가 시설투자를 하고, 협약에 의해 농식품법인연합회의 자회사가 운영할 수 있도록 운영권만 지원하는 방식이 더 적합함.
 - 농업법인들은 공동물류센터의 시설을 이용하면서 수수료를 납부하도록 하고, 수수료가 저렴하게 설정되도록 위탁운영 수수료를 낮게 설정하는 것이 필요함.
- 농업법인의 공동물류센터는 농업법인이 자율적으로 참여하도록 하고, 반드시 이용자 중심으로 이익이 되돌아가도록 하는 것이 필요함.
 - 공동물류센터를 많이 이용하는 농업법인을 지원하도록 취급수수료도 할인하여 주는 것이 필요함.
- 공동물류센터는 자체적인 수익의 적립보다는 이용자 농업법인에게 이익이 되돌아가도록 원가주의로 운영되어야 함.
 - 그렇지만 추가적인 투자확대를 위한 자본조달을 위하여 회전출자방식으로 이익금의 일부를 적립하는 것도 필요함.
- 참조할 수 있는 유사한 사업으로는 소상공인진흥원의 ‘재래시장/소상공인 공동도매물류센터 건립지원 사업’이 있음.
- ‘재래시장/소상공인 공동도매물류센터 건립지원 사업’은 중소기업체가 공동구매 및 공동물류를 통하여 상품조달 비용을 절감하고 상품을 원활히 공급받을 수 있도록 물류센터 건립을 지원하는 사업임.
 - 중소기업청(소상공인지원과)에서 매년 지원 대상을 확정하고 광역발전 특별회계 중 시·도 자율편성사업으로 실시하는 사업임.
- 지원대상은 50명 이상의 중소종합소매업자(공동) 또는 10명 이상의 중소도

매업자(공동)임.

- 지원조건은 매칭펀드(국비 60%, 지방비 30%, 민간 10%)임.
 - 지원내용은 도매 배송장, 검품장, 보관창고, 저온창고 등 유통시설·물류 시설·판매시설 건립비, 부지매입비 및 장비구입비, 표준화·정보화 설비 구축비, 기타 부대시설 등이 포함됨.
- 현재까지 중소유통 공동물류센터 지원 사업이 완료되어 운영 중인 공동 물류센터는 총 23곳이고 총사업비가 가장 큰 곳은 군산으로 민간에 위탁하여 운영하고 있음.
- 중소유통 공동물류센터 지원 사업 규모는 개소당 약 20~40억 원 규모로 나타나고 있음.
 - 2012년 11월 건립 중인 중소유통 공동물류센터는 13곳으로 중소유통 공동물류센터 지원 개소 수는 36곳임.

표 4-1. 중소기업 공동물류센터 지원 현황

단위: m², 백만 원

지 역	위 치	연면적	사업기간	완공일	총사업비		운영주체
					국 비		
부산	동래	1,250	'03~'04	'04.7	3,200	900	연동구슈퍼조합
부산	사하	1,127	'05	'06.8	2,950	1,050	연합회
제주	이호2동 증축	3,841	'03~'04	'04.3	3,801	742	제주슈퍼조합
		1,521	'08~'09	'09.6	3,140	940	
광주	벽진동	1,650	'04~'05	'05.4	4,885	1,200	광주슈퍼조합
수원	서둔동	992	'05~'06	'06.3	3,866	1,300	경기남부슈퍼조합
거제	연초면	3,183	'04~'06	'06.12	4,000	1,200	거제슈퍼조합
대전	동구	2,753	'06	'06.12	3,763	1,000	대전슈퍼조합
영주	상망동	1,488	'06~'07	'07.3	2,000	600	영주슈퍼조합
문경	공평동	1,322	'06~'07	'07.3	2,000	600	문경슈퍼조합
군산	군장산단	10,580	'05~'07	'07.12	27,100	8,400	민간위탁
전주	장동단지	2,711	'03~'07	'07.7	2,611	723	전주슈퍼조합
순천	조례동	4,463	'06~'07	'07.9	4,800	1,440	전남동부슈퍼조합
대구	성서4차	3,464	'04~'08	'08.5	4,000	1,200	대구중서부슈퍼조합
부산	만덕동	1,495	'05~'08	'09.1	4,033	1,153	연합회
목포	산정동	1,058	'07~'08	'09.3	3,000	900	전남서부슈퍼조합
원주	소초면	2,530	'07~'09	'10.3	3,000	900	원주물류사업조합
동두천	동두천동	759	'05~'09	'10.5	3,334	1,000	경기북부유통조합
인천	신흥동	3,234	'07~'10	'11.1	5,880	1,700	생활잡화조합
정읍	하북동	2,148	'10~'11	'11.11	2,400	1,440	정읍사업조합
제천	강제동	1,650	'11	'12.1	2,300	1,380	제천슈퍼조합
남원	주생면	2,644	'09~'11	'12.4	3,000	660	남원슈퍼조합
충주	목행동	660	'11	'12.4	1,200	720	충주슈퍼조합
예산	산정리	1,450	'10~'11	'12.7	3,000	1,800	예산슈퍼조합

자료: 중소기업청 소상공인 진흥과(2012).

3. 농식품법인연합회 역할 강화방안

3.1. 농식품법인연합회 기능과 역할에 대한 수요

- 농식품법인연합회가 강화해야 할 기능과 역할에 대해 회원법인들의 선호도를 조사함. 8가지 기능과 역할을 제시함.
 - 제시된 항목으로는 회원에 대한 경영감사 및 관리, 경영 정보지원, 회원 교육 및 컨설팅 지원, 공동사업으로 수도권 물류센터 운영, 회원의 농산물 계약재배 실태 정보 관리, 공동사업으로 수도권에 판매 알선 사업추진, 인력지원 사업, 정책자금 지원에 대한 추천 및 검토 의견 제공 등이 있음.
- ‘(사)한국농식품법인연합회’의 설립동기와 목적을 실현하기 위한 연합회의 임무
 - (i) 회원 법인들의 협력 및 정부 등 공공기관과의 교섭
 - (ii) ‘표준경영·회계규정’ 및 통합전산망 체계 구축·운영
 - (iii) 연합회 차원의 수급·관측, 생산계획 수립 및 수급인정 관리
 - (iv) 법인소속 회원 간의 조직화 및 출하농가의 경쟁력, 소득향상지원
 - (v) 품질, 물류표준화를 통한 유통효율화 촉진 및 공정거래 질서 확립
 - (vi) 시장 확대를 위한 공동마케팅 사업지원 등으로 설정하고 있음.
- 1순위, 2순위의 조사 결과를 취합하여 나타낸 결과, 회원법인이 가장 필요하다고 응답한 기능과 역할은 정책자금 지원에 대한 추천 및 검토의견에 대한 역할로 전체 응답 중 30.5%의 비중을 차지함.
 - 다음으로 경영 정보지원이 19.5%의 응답비중을 차지함.

표 4-2. 농식품법인연합회가 강화해야 할 기능과 역할

구분	빈도	비중
회원에 대한 경영실태 감사 및 관리	1	1.2%
경영 정보지원	16	19.5%
회원교육 및 컨설팅 지원	11	13.4%
공동사업으로 수도권 물류센터 운영	8	9.8%
회원의 농산물 계약재배 실태 정보 관리	2	2.4%
공동사업으로 수도권에 판매 알선 사업추진	11	13.4%
인력지원사업	8	9.8%
정책자금 지원에 대한 추천 및 검토의견 제공	25	30.5%
계	82	100%

주: 복수응답가능

- 전반적으로 경영 활동에 대한 역할과 기능을 기대하는 것으로 조사됨.

3.2. 농식품법인연합회 역할강화 방안

- 연합회는 공적임무의 수행을 통해 농업법인들의 경영혁신과 경쟁력 강화를 지원하고 농산물 유통산업 전체의 발전에 기여하는 것을 목적으로 하고 있음.
- 농식품법인연합회는 목적 달성을 위하여 수행하는 사업을 ① 회원법인들 간 협력관계 활성화 및 농식품 법인을 대표하여 정부 및 대외기관의 교섭, ② 회원법인의 표준 경영회계 규정 및 공동전산체계 구축 운영, ③ 회원법인의 사업활성화를 위한 공동사업 및 지도·교육, ④ 회원법인의 시장확대 촉진을 위한 마케팅 사업지원 및 운영, ⑤ 생산자 이익 및 소비자 복리 향상을 위한 수급안정, 생산계획, 시장정보, 품질향상, 식품안전 향상 등과 관련된 업무 등으로 규정하고 있음.

3.2.1. 농업법인 대변기능

- 연합회는 회원법인들의 상호 협력을 추진하고 이를 토대로 농업법인을 대표하는 기구로서 정부, 국회 등 국가기관 및 공공기관과의 교섭역할을 강화하여야 함.
- 농업법인의 대변기구로서 회원법인들 간의 협의 및 이해 조정을 통해 정책, 법령, 제도, 산업지원 방안 등에 대한 단일화된 의견을 제안하고, 정부와 협의된 정책, 제도 등을 회원법인들이 실현하도록 하는 책임있는 민·관 협력체를 구축하는 방안을 추진함.
 - 특히 주무부서인 농식품부는 농업법인과 관련된 제도, 법령의 개선, 정책 지원 사업의 운영·집행들과 관련한 정책을 건의함.
 - 농업법인들 간 경쟁과 이해관계의 갈등으로 인하여 정책 사업에 혼란을 초래하고 대외 기관들에 대해 책임 없는 분열된 인상을 주지 않기 위한 중요한 역할임.
- 이러한 연합회의 역할을 민간주체들의 이익을 추구하는 이해집단(interest group)의 차원을 넘어 민간주체의 이익과 정부의 산업발전 정책 간의 조화를 추구하는 것으로 시장실태와 정부의 직접적인 시장개입의 비효율성을 극복할 수 있는 제도적 역할이라고 볼 수 있음.
 - 이러한 민·관 협력의 이슈들은 산지유통조직의 규모화 경쟁력 강화, 수급안정, 품질향상 및 식품안전강화, 물류효율화, 유통산업 구조 현대화, 정부정책 지원사업의 성과제고, 산지유통시설 운영의 효율성 제고 등 농산물 유통부문의 다양한 내용들로 구성될 수 있음.

3.2.2. 표준회계기준관리 등 경영정보 관리, 컨설팅 기능

- 연합회가 농업법인의 ‘표준경영·회계규정’ 및 ‘통합전상망 구축’으로 농업

법인들의 경영구조 혁신과 경쟁력 강화를 위해 필요한 과제임.

- 농업법인들의 대부분은 결산관리를 하고 있으나 농산물 생산과 유통부분에 적합한 경영·회계관리 시스템이 개발되고 있지 못하고 있는 실정으로 연합회 차원의 개발·보급이 절실함.
- 표준경영·회계체계는 농업법인의 투명한 경영을 유도할 수 있을 뿐만 아니라 경영혁신을 통한 경쟁력 강화에 중요한 역할을 할 수 있을 것으로 기대되며, 특히 영세한 매출규모를 가진 농업법인들의 활용도를 제고하여 기업역량 개선에 기여할 수 있음.
- 유럽 등 선진농업국가들의 농업법인 및 개인유통사업자들은 경쟁력 제고를 목적으로 출하농가들에 대한 시장정보 및 영농기술정보를 제공하고 판매수익을 공유하는 등 협력관계를 강화하는 추세임.
- 연합회는 법인들로 하여금 출하농가들을 조직화하고 이윤고배당, 자사주 배당 등 이익 공유에 관한 표준 규정을 마련하여 보급하고, 출하농가들의 책임성도 강화해 나가는 것을 목표로 하고 있음.
 - 또한 출하농가들을 회원조직화하고 이들에 대한 농업경영 및 영농기술 경쟁력 강화를 지원하기 위하여 회원법인의 환원 이익금의 일부를 거출하여 ‘영농경쟁력강화기금’을 조성하여 생산계획 수립, 생력기계화, 영농기술혁신, 경영역량강화, 품질경쟁력 강화 등을 위한 프로그램 운영에 사용할 계획임.
- 연합회 차원의 통합 전산망 체계를 구축하여 생산, 출하현황, 수급현황, 가격 정보들을 통합적으로 관리함으로써 농업법인들의 마케팅 전략수립에 도움을 줄 수 있으며, 나가서는 정부지원 정책의 시행 및 관리현황을 모니터링하고 성과를 평가할 수 있는 효율적 수단을 마련할 수 있음.
- 연합회 차원에서의 농산물 수급관측 생산 및 출하계획 수립, 수급조절을 수

행하는 역할을 통해 시장전체의 수급안정에 기여할 수 있을 뿐만 아니라 농업법인들의 마케팅 전략수립과 과당경쟁으로 인한 가격불안정을 완화하는데 기여할 수 있음.

- 농업법인들은 생산·출하 현장에 대한 정보력과 축적된 노하우를 토대로 예측과 전망 역량도 강화함.
 - 연합회 차원에서 수집된 현황분석과 예측을 토대로 해당품목의 회원법인들 간에 대책을 협의·추진할 수 있을 경우 시장전체의 수급안정에 효과적으로 그리고 신속하게 기여할 수 있을 것임
 - 나가서는 품질향상, 식품안전제고, 소비자 및 생산농가 편익향상을 위하여 연합회 차원의 유통협약을 체결하여 시장경쟁의 건전화를 유도할 수 있음.
- 법인연합회의 회원법인 경영정보관리기능을 강화하기 위하여 회원법인에 대한 정책자금 지원 시에는 연합회의 의견을 첨부하도록 하는 체계를 구축하는 것이 필요함.
- 법인연합회가 경영정보를 관리하고 있으므로 적격한 자격을 가지고 있는지에 대해 의견을 첨부하도록 하여 부적격대상자에 대한 정부자금지원 등을 억제할 필요가 있음.
 - 농업법인의 인수합병을 추진할 경우에도 적합하게 관리되고, 운영되는 법인인지에 대한 정보와 농업발전을 위한 합병을 추진하는 것인지에 대한 의견을 첨부하는 것이 필요함. 이러한 과정을 통하여 부적격 대상자가 합병을 추진하여 정부가 지원한 시설이 잘못 이용되는 것을 방지할 수 있음.

3.2.3. 공동사업 등 부가기능 강화

- 연합회는 또한 개별 농업법인 차원에서 추진하기 어려운 학교급식, 군납, 식자재 분야의 마케팅시장 부문을 활성화하기 위하여 회원 법인들 간의 공

동마케팅 사업체계를 구축하고 정부 및 사회의 지원과 연계하는 역할의 수행함.

- 대변기능을 담당하는 연합회가 직접 사업을 수행하기보다는 별도의 자회사를 설립하여 사업기능을 분리하는 것이 효과적임.
- 연합회는 중장기적으로 산하에 공동마케팅 및 공동물류를 수행할 수 있는 자회사를 설립하여 학교급식, 군납, 수출부문에서의 공동판매, 마케팅과 물류효율화 및 비용절감을 위한 공동물류 시스템을 구축할 필요가 있음.
- 또한 소비지 유통부문에 마케팅을 원활하게 하기 위한 대도시 인근 물류기지 운영과 유통마진을 대폭 절감한 판매체인 점포를 설립 운영하는 방안도 있음.
- 농식품법인연합회가 대도시 소비지 공동물류센터를 도입할 수 있도록 정부가 지원하는 것이 필요함.
- 유통공사가 농안기금으로 먼저 시설투자를 하고, 그 운영권을 연합회의 자회사가 관리하는 방식으로 지원하는 것도 한 방안임.
- 연합회의 공동사업 활성화를 위해서는 회원법인이 자조적으로 사업참여를 확대하는 것이 핵심적인 과제임.
- 기능을 통합하여 규모화함으로써 물류비용을 절감하도록 하고, 마케팅기능은 차별화와 자율성을 제고하기 위하여 개별 법인별로 수행하도록 하고, 공통 필요기능만 통합하는 것임.
 - 시설이용 공통기능에 대해서는 직접비용은 이용 법인이 부담하고, 판매관리비 등의 비용은 적합한 수수료를 지불하여 이익이 발생하지 않도록 원가주의 운영원칙을 적용하는 것이 효과적인 운영방식이 될 것임.
 - 사업 참여 회원법인에게 이익이 돌아가도록 하는 운영원칙을 강화하는 것이 필요함.

참고 문헌

- 김수석 등. 2006. 「농업법인의 운영실태와 제도개선방안 연구」. R522. 한국농촌경제연구원.
- 김수석. 2007. “농업법인의 실태와 제도 개선방안.” 「농촌경제」. 제30권 제4호, 105-126.
- 김윤두 등. 2008. 「지역농협활성화를 위한 품목별 농업법인 조직화 모델 연구」. 농촌진흥청.
- 김정호 등. 1997. 「농업법인의 운영실태와 정책과제」 P24. 한국농촌경제연구원.
- 농림수산식품부. 각 연도. 「산지유통종합평결과」.
- 서성천 등. 2007. 「농업법인의 마케팅활동 활성화 방안 연구」 P93. 한국농촌경제연구원.
- 통계청. 각 연도. 「농어업법인조사」.

국가법령정보센터 <www.law.go.kr>.

통계청 홈페이지 <www.kosis.co.kr>.

정책연구보고서 P167

산지유통 활성화를 위한 농식품법인의
역할강화와 정책과제

등 록 제6-0007호(1979. 5. 25)

인 쇄 2012. 11.

발 행 2012. 11.

발행인 이동필

발행처 한국농촌경제연구원

130-710 서울특별시 동대문구 회기동 4-102

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

인쇄처 (주)문원사

02-739-3911~5

E-mail: munwonsa@hanmail.net

ISBN: 978-89-6013-444-7 93520

- 이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유롭게 인용할 수 있습니다.
무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.