

## 농산물 산지유통인의 제도권 편입 방안

김동환\*

\*\*\*\*\*

농산물 산지유통인들은 판로제공, 선도거래로 농가 위협의 전가, 금융제공, 영농활동, 노동력 공급, 물류, 정보 제공 등의 중요한 산지유통 기능을 수행하고 있으나, 거래 방식이 포전거래 등 비공식적인 절차에 의해 이루어지고 있어 투명성과 생산자 보호 장치가 미흡하다.

산지유통인의 투명성을 높이고 정부 정책의 실효성을 높이기 위해서는 산지유통인의 법인화 등 제도권 편입방안이 필요하다. 앞으로 정부 정책 사업은 개인 산지유통인보다는 법인 위주로 추진하고, 단계적으로 법인화를 추진하는 것이 바람직하다.

산지유통인의 법인화 방안으로는 먼저 산지유통인의 의식 전환 및 교육 확대가 선행되어야 하고, 우수 산지유통인 중심으로 농업법인 결성, 법인의 규모 확대, 품목농협으로 발전, 산지유통법인 계열화, 품목 전국조직 결성 및 자조금사업 추진, 산지유통인 법인화에 따른 정부지원이 필요하다. 특히 정부는 현재 지원되고 있는 다양한 산지유통조직육성 프로그램 등을 통해 산지유통법인을 육성할 필요가 있다.

산지유통인의 법인화와 더불어 포전거래 제도화 등 투명성 제고 방안도 적극적으로 모색되어야 한다. 포전거래의 투명성을 높이기 위해서는 거래의 공정성과 명확성을 높인 표준계약서 사용을 확대하고, 포전거래 불공정해위 신고센터 등을 운영하여 포전거래 분쟁조정 기능을 강화시킬 필요가 있다. 또한 포전거래 증서 거래소를 설립하여 운영하며, 장기적으로는 업체류의 선물시장 상장 방안이 모색되어야 한다.

결국 무, 배추와 같은 엽근채류 유통을 대부분 담당하고 있는 산지유통인을 법인화시키고 포전거래의 투명성을 높임으로써 산지유통인의 불공정거래로부터 생산자를 보호하고 농산물 수급안정화 정책의 실효성을 높여야 할 것이다.

주제어: 산지유통인, 포전매매, 엽근채류

\*\*\*\*\*

\* 안양대학교 무역유통학과 교수(dhkim@anyang.ac.kr)

## I. 서론

산지유통인은 일반적으로 산지에서 농산물을 수집하여 소비지 유통시장에 출하하는 산지수집상(collector, assembler)을 일컫는 용어이며, 이들은 농산물 산지유통에서 농협과 더불어 중추적인 역할을 담당하고 있다.

무, 배추 같은 엽근채류에서는 산지유통인의 기능과 역할이 큼에도 불구하고 대부분의 정책은 농협, 영농조합법인 등 제도권 조직 위주로 추진되고 있어 효과적인 수급 조절과 유통구조 개선 대책을 추진하는데 한계가 많았다. 산지유통인들은 배추, 무와 같은 엽채류의 대부분을 포전 거래하여 도매시장 혹은 유통업체에 판매하고 있다<sup>1)</sup>. 주요 엽채류의 포전거래율은 배추의 포전거래율은 봄배추(98%), 봄무(94%), 가을무(81%), 가을배추(74%), 고랭지배추(72%) 등이다. 배추의 경우 농협의 계약재배율은 8%에 불과하며 나머지 물량은 산지유통인에 의해 유통되고 있다.

산지유통인의 중요성을 인식하여 정부에서 2011년 1월에 발표한 농산물 수급 및 유통개선 대책에서도 산지유통인의 제도권 편입이 중요한 정책과제로 대두되고 있다. 농산물 수급안정 및 유통개선 대책의 주요 내용을 보면 농협을 통한 계약재배 확대, 산지유통인의 조직화 및 법인화, 농협의 통한 직거래 활성화, 도매시장 거래제도 개선, 농업 관측 강화, 수매비축 물량 확대, 가격 급등락 시 조치사항 마련, 공정거래 강화 등

이다.

따라서 무, 배추를 중심으로 한 엽근채류는 물론 농산물 전반의 수급 및 유통개선을 도모하기 위해서는 산지유통인의 법인화 등 제도권 편입 방안이 적극적으로 모색되어야 한다. 그러나 그 동안 산지유통에 대한 연구는 주로 농협 위주로 되어 있어 산지유통인에 대한 연구는 그 중요성에도 불구하고 턱없이 부족한 실정이다.

이러한 필요성에서 이 논문은 산지유통인의 현황, 문제점 등을 분석하여 법인화 등 산지유통인 제도 개선 방안을 제시하는데 있다. 머리말에 이어 제2절에서는 산지유통인의 개념과 기능, 제3절에서는 산지유통인의 운영현황과 문제점, 제4절에서는 법인화 등 제도권 편입방안, 제5절에서는 포전거래 투명성 제고 방안을 다루고 마지막으로 제6절에서 결론을 맺고 있다.

## II. 산지유통인의 개념과 기능

### 1. 개념

산지유통인은 일반적으로 산지에서 농산물을 수집하여 소비지 유통시장에 출하하는 산지수집상(collector, assembler)으로 정의되며 법적으로는 아래와 같이 정의된다<sup>2)</sup>. “농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률” 제29조·제44조·제46조 또는 제48조의 규정에 의하여, 농수산물도매시장(공판장)의

1) 포전거래는 일명 발매기라고도 하며, 농작물이 완전히 성숙하기 이전에 밭에 식재된 상태에서 일괄하여 매도하는 거래의 유형으로 농작물이 성숙할 때까지 매도인(생산자)이 농작물을 관리하다가 약속된 기일에 매수인(산지유통인)에게 양도하는 계약을 말한다.

개설자에게 등록하고, 농수산물을 수집하여 농수산물도매시장, 농수산물공판장, 민영농수산물도매시장에 출하하는 영업을 하는 자를 말한다. 산지유통인은 농산물 산지유통의 중추적인 기능을 담당하고 있으며 농협, 농업법인 등 산지유통조직이 발달하지 않은 저개발국에서 그 기능이 활성화되어 있다.

산지유통인은 도매시장에 등록되어 전국을 순회하며 수집하여 도매시장에 출하하는 전문 산지유통인과, 도매시장에 등록되지 않고 지역 내에서 화물 및 농가를 알선하고 영농을 겸하며 소규모로 수집하여 출하하는 지역 산지유통인으로 크게 구분된다. 최근에는 산지유통인이 산지유통 뿐 아니라 영농활동에도 광범위하게 종사하는 등 농업인으로서의 기능도 수행하고 있다.

외국에서는 산지유통인들이 단순한 수집, 출하 기능 뿐 아니라 선별, 포장, 가공기능을 겸하는 패커(packer)로 기능하고 있다. 패커는 미국, 유럽 등 선진국에서 활발히 활동하고 있으며, 우리 나라 산지유통인들도 앞으로 나아가야 할 모델이다.

## 2. 산지유통인의 기능

### • 판로제공

전문적인 노하우와 시장교섭력을 가진 산지유통인이 도매시장, 대형유통업체, 가공공장, 군납 등 다양한 거래처에 생산자를 대신하여 농산물을 판매한다.

### • 선도거래로 농가 위험의 전가

산지유통인은 포전거래 등 선도거래 방식으로 생산자의 농산물을 매집하며, 생산자들은 수확 이전에 미리 정해진 가격으로 농산물을 판매하게 되므로 생산자들의 가격 변동 위험을 회피할 수 있게 한다.

### • 금융기능

자본력을 가진 산지유통인이 포전거래의 계약금 혹은 선도금 형태로 자금을 생산자에 공급하는 산지 금융 기능을 일부 담당한다. 일부 산지유통인은 생산단계에 농민에게 선도금 등을 지급하여 생산 활동을 지원하기도 한다.

### • 영농활동

산지에서 본인 농지를 활용하거나 혹은 타인 농지를 임대하여 종자 선택, 파종 등, 시비 등 생산 단계에서 수확까지를 담당한다.

### • 노동력 공급

산지유통인은 수확, 선별 및 포장시 전문화된 노동력을 제공한다. 수확인력의 조달은 주로 외부 인력 위주로 전문적인 인력을 고용한다.

### • 물류기능

산지에서 매집한 농산물을 도매시장 등 소비지에 출하하기 위해 수송, 포장 등 물

2) 농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률상에는 1994년 11월 1일 처음으로 수집상등록제를 도입하였으며, 2000년 1월 수집상에서 산지유통인으로 용어를 변경하였다.

류기능을 수행한다. 특히 생산자가 생산한 소량의 농산물을 수집하여 적정 규모화를 이루어 출하함으로써 물류비용을 절감할 수 있다.

• 정보 제공

산지유통인은 소비지 유통시장 정보를 생산자에게 제공함으로써 소비자 기호에 적합한 농산물을 생산하도록 유도한다.

### Ⅲ. 산지유통인의 운영 현황과 문제점

#### 1. 산지유통인 운영 현황

도매시장에 등록된 산지유통인 중 청과물을 취급 상인은 2009년 기준 4,382명(43.1%)이나 도매시장에 출하하지 않은 미등록자를 포함하면 청과물 취급 산지유통인은 총 12,000여명 정도로 추정되고 있다

전국 농산물산지유통인연합회에 가입한 산지유통인을 유형별로 보면, 개인이 97.7%(1,286명)로 거의 대부분을 차지하며, 농업법인은 영농조합법인과 농업회사법인을 합하여 2.3%(30개소)에 불과하여 산지유통인의 법인화는 아직 미흡한 것으로 나타났다(표 1).

본 연구에서는 청과물 취급 산지유통인

의 영업 실태를 파악하기 위해 전국농산물산지유통인중앙연합회 소속 산지유통인을 대상으로 5월 4일부터 5월 10일까지 설문조사를 실시하였으며, 최종적으로 총 95부를 분석에 이용하였다<sup>3)</sup>. 주요 조사 결과를 분석하면 다음과 같다. 먼저 조사 대상 산지유통인의 1인당 연간 농산물의 취급규모는 4,373톤이며, 법인의 취급 물량이 개인의 1.6배 정도인 것으로 나타났다(표 2).

〈표 1〉 유형별 산지유통인연합회 회원 현황

(단위: 명, %)

구 분		회원 수	비 율
개 인		1,286	97.7
농업 법인	영농조합법인	21	1.6
	농업회사법인	9	0.7
계		1,316	100.0

자료: 전국농산물산지유통인중앙연합회 내부자료.

〈표 2〉 산지유통인 1인당 농산물 취급규모(2010)

(단위: 톤)

구 분	취급규모
개 인	3,984.4
법 인	6,025.0
평 균	4,373.1

주: 산지유통인 95인에 대한 설문조사 결과

조사 대상 산지유통인이 농산물을 거래하는 방법으로는 포전거래, 계약재배 등이 있으며, 계약재배 비중이 41%로 포전거래 28.1%로 더 큰 비중을 보였다(표 3). 기타

3) 조사에 응해준 산지유통인들은 대부분 규모가 크고 선도적인 위치에 있는 경우가 많아 조사 결과가 상향 편기되는 경향이 일부 있음을 감안하고 조사 결과를 해석해야 한다. 규모가 영세한 산지유통인들은 소재 파악 자체가 쉽지 않기 때문에 조사 샘플에 포함시키기가 어려운 현실적 한계가 있다.

는 전체의 30.9%로 산지유통인이 농지를 소유하거나 임대하여 직접 영농을 하고 농산물을 확보하는 경우이다.

산지유통인의 대표적인 거래방법은 포전 거래인 것으로 여겼으나 최근 계약재배가 포전거래보다 증가하고 있는 추세인 것으로 보인다. 산지유통인의 계약재배는 통상적인 의미의 계약재배와 다르다. 통상 정식 후 50일 이후에 계약하는 경우를 발떼기 계약이라고 하고, 정식 후 곧 바로 계약하여 산지유통인이 포전을 관리하는 경우를 계약재배로 보고 있다. 발떼기의 경우 잔금 지급시(대개 출하 시기)까지 농가가 농작물을 관리하는데 반해, 계약재배에서는 정식 단계 계약체결 후 산지유통인이 농작물을 관리하게 되는 차이가 있다. 따라서 최근 계약재배가 증가하고 있는 현상을 전통적인 의미의 발떼기 보다 정식 후 곧 바로 산지유통인이 농작물을 관리하는 형태의 거래가 증가하고 있는 것으로 이해해야 한다.

〈표 3〉 산지유통인의 농산물 거래방법

(단위: %)

구 분	포전거래	계약재배	기 타	계
개 인	28.8	44.4	26.8	100.0
법 인	25.5	28.1	46.4	100.0
전 체	28.1	41.0	30.9	100.0

주: 산지유통인 95인에 대한 설문조사 결과

포전거래를 할 때 계약하는 방식은 공식 서면계약이 전체에서 54.7%로 높게 나타났으며, 이밖에 구두계약(26.6%), 약식 서면계약(10.9%) 등이 있다(표 4). 기타의 경우는 거래자 신뢰여부 등에 따라 구두계약, 약식 서면계약, 혹은 공식 서면계약 등 방식을

달리하여 복합적으로 계약하는 것으로 나타났다. 서면 계약이라도 정부가 권장하는 표준계약서 사용 비율은 낮은 것으로 나타났으며, 본 조사에서 서면계약의 비율이 높은 이유는 조사 대상 산지유통인들이 규모가 크고 선도적인 그룹이기 때문인 것으로 보여 실제로는 서면계약의 비율이 본 연구의 조사 결과보다 낮을 것으로 추정된다.

〈표 4〉 포전거래의 계약방식

(단위: %)

구 분	구두 계약	약식 서면 계약	공식 서면 계약	기 타	계
개 인	28.3	9.4	54.7	7.6	100.0
법 인	18.2	18.2	54.5	9.1	100.0
계	26.6	10.9	54.7	7.8	100.0

주: 산지유통인 95인에 대한 설문조사 결과

포전거래시 계약금은 평균적으로 판매금액의 45.1%를 지급하며, 개인은 44.3%로 법인 49.1%보다 낮은 것으로 나타났다.

산지유통인의 영농 참여 여부를 보면, 전체의 68.4%인 산지유통인이 직접 영농을 한다고 응답하였으며, 개인은 63.6%인데 반해 법인은 88.9%의 비율을 보였다. 산지유통인이 경작하는 면적은 1인당 연간 321,445㎡(97,237평)이며, 유형별로는 개인이 249,626㎡(75,512평)로 법인 514,463㎡(155,625평)에 비해 규모가 작은 것으로 나타났다.

산지유통인이 포전거래, 계약재배 등 계약을 체결한 이후 가격이 급격히 떨어질 때 전체의 76.1%에 해당하는 산지유통인이 농가와 협의하여 거래금액을 조정할 다음 계약을 그대로 이행하는 것으로 나타났다<표

5>. 17%의 산지유통인은 계약과 동시에 계약금 혹은 이후 수일 내에 잔금을 지급하여서 할 수 없이 계약을 이행하여 손해를 입으며, 나머지 6.8%의 산지유통인은 계약금을 위약금 명목으로 포기하여 계약을 파기하는 것으로 나타났다. 유형별로는 개인보다 법인이 계약 파기 없이 신뢰를 위해 계약을 이행하려는 경향이 강한 것으로 나타났다.

〈표 5〉 포전거래 및 계약재배 후 가격 급락시 대응방식

(단위: %)

구분	계약금 포기 후 계약 파기	거래금액 조정 후 계약 이행	원래대로 계약 이행	계
개인	8.5	74.6	16.9	100.0
법인	0.0	82.4	17.6	100.0
계	6.8	76.1	17.0	100.0

주: 산지유통인 95인에 대한 설문조사 결과

포전매매로 확보한 농산물의 수확시 전문적인 수확작업단을 운영하는 산지유통인은 26.3%에 불과하였다(표 6). 개인은 80.5%가 전문 수확작업단을 운영하지 않고 있지만 법인은 과반수 이상(55.6%)이 수확작업단을 운영하고 있는 것으로 나타났다. 전문 수확작업단의 인원 수는 평균 37명이며, 개인 32명, 법인 45명으로 법인이 좀 더 많은 인원을 확보하고 있는 것으로 나타났다.

〈표 6〉 전문 수확작업단 운영여부

(단위: %)

구분	운영	미운영	계
개인	19.5	80.5	100.0
법인	55.6	44.4	100.0
계	26.3	73.7	100.0

주: 산지유통인 95인에 대한 설문조사 결과

산지유통인들은 전체 물량의 89.7%를 공영도매시장, 공판장 등 전국 도매시장에 출하하며, 이외에도 김치공장, 군납 등 대량 수요처(7.8%), 대형유통업체(1.5%), 직접 판매 등 기타의 경로(0.9%)를 통해 출하하는 것으로 나타났다(표 7). 본 연구에서 수행한 조사에서는 타 상인에게 출하하는 경로 즉, 전매는 0.1%에 불과한 것으로 조사되었으나 실제로는 이보다 높을 것으로 추정된다.

〈표 7〉 산지유통인의 주요 출하경로

(단위: %)

구분	도매 시장	대형 유통 업체	대량 수요처	타상인	기타	계
개인	91.0	1.3	6.6	0.1	1.0	100.0
법인	84.4	2.2	13.1	0.0	0.3	100.0
전체	89.7	1.5	7.8	0.1	0.9	100.0

주: 산지유통인 95인에 대한 설문조사 결과

산지유통인이 경영상 겪고 있는 애로사항을 보면, 전체의 52.1%인 산지유통인이 농산물 가격의 급등락에 따라 위험에 노출되는 상황을 가장 힘들어 하였으며, 뒤를 이어 운영자금 부족(12%), 작업인력 조달의 어려움(11.2%) 등을 호소하는 것으로 나타났다.

## 2. 산지유통인의 문제점

배추를 비롯한 엽근채류는 타 품목에 비해 가격등락폭이 크고 생산자들이 가격 위험을 회피하려는 경향이 크며 수확인력 확보가 힘들어 산지유통인 중심의 유통구조가 고착화되어 있다. 또한 엽근채류는 상품화 미흡, 출하조절 곤란 등으로 인해 일시적인 출하물량 부족에 따른 가격급등과 홍수출하로 인한 가격폭락이 반복적으로 일어나고 있다.

산지유통인은 자본력, 상품성 판단능력, 정보력, 거래선 확보능력, 작업인부 동원능력 등에서 농협보다 경쟁력을 갖추고 있어 농협보다 취급 비율이 월등히 높다. 농협은 위험부담 회피, 수확작업단 확보 곤란 등의 제약요인이 있어 생산자가 농협을 통한 계통출하에 한계가 크다.

산지유통인은 포전거래 형식으로 생산자로부터 농산물을 수집하고 있으나 포전거래가 구두 거래 방식 등 비공식적인 절차에 따라 이루어지고 있어 거래의 투명성과 생산자 보호 장치가 미흡하다. 시장가격이 폭락하는 경우 일부 산지유통인이 생산자와의 계약을 파기하여 농가에 피해를 입히는 사례가 보고되고 있다. 산지유통인은 자본의 영세성으로 인해 안정적 수익을 기대할 수 있는 장기적인 계약관계를 갖지 못하고 있다. 또한 미등록 산지유통인의 증가로 인해 계약 파기, 가격조정 요구 등 생산자의 피해가 나타나고 있다.

일부 산지유통인들이 도매시장에 차명으로 출하하거나 거래가 투명하게 노출되지 않아 납세를 회피하는 경향이 있다. 등록산지유통인제 관리가 제대로 되고 있지 않아 등록산

지유통인이 모든 시장에서 실명으로 거래하고 있지 않거나 위장 혹은 차명으로 출하하는 산지유통인이 상당수 존재하고 있다.

대규모 산지유통인들은 출하선도금을 이용하여 자금력이 부족한 생산자의 농산물을 매입하여 시장가격에 영향력을 행사하기도 한다.

일부 산지유통인들이 영농조합법인 등 농업법인으로 운영하고 있으나 조직화 및 법인화가 저조한 수준이며, 비공식적인 거래가 관행되고 있다. 대부분의 산지유통인들이 개인적으로 활동하며, 개인이 법인보다 더 비공식적인 구두계약으로 거래하는 비율이 높다. 개별 산지유통인 중심의 거래가 이루어지면서 거래량, 계약가격, 거래시기, 저장물량, 출하처 등 관련 정보가 수집되고 있지 못해 정부의 수급안정대책 수립 시 관련 정보가 활용되고 있지 못하다. 또한 산지유통인이 제도권에 편입되어 있지 못해 엽채류의 대부분을 취급하는 산지유통인이 정부 정책 대상이 되지 못함으로써 정부 정책의 실효성이 반감되고 있다. 정부는 농협을 정책의 주 파트너로 삼고 있으나 취급 물량이 적어 정책 효과가 미흡한 문제점을 보이고 있다.

## IV. 산지유통인의 제도권 편입 방안

### 1. 법인화의 필요성

배추를 비롯한 엽채류의 경우 지금까지 정부가 농협을 정책 파트너로 삼아 각종 정책을 추진해 왔으나 산지유통량의 대부분을 담당하는 산지유통인이 배제되어 정책의 효

과가 반감되어 왔다. 앞으로 산지유통인을 법인화 등을 통해 제도권으로 끌어들이는 정책의 파트너로 삼을 필요가 있다. 산지유통인을 정책에 참여시킴으로써 가격폭등락시 긴급 수급조절 기능을 강화시킬 수 있어 정책의 효과성을 높일 수 있다.

산지유통인의 법인화를 통해 운영의 투명성을 높이고 생산자와의 계약관계도 공식화하여 불공정거래를 방지하며, 생산 및 유통관련 정보의 신뢰성을 높여 정부수급안정 대책의 실효성을 높일 것으로 기대된다. 향후 산지유통인의 법인화를 전제로 수급안정사업, 유통활성화사업 등 각종 정책사업에의 참여를 활성화시키고 산지유통센터 등 유통시설 지원도 필요하다.

산지유통인의 법인화를 통해 정책 파트너가 됨으로써 농협과 건전한 경쟁관계를 형성하여 농협 유통사업의 활성화를 도모할 수 있으며, 장차 산지유통법인이 업체류 전문 품목조합으로 발전해 나갈 수 있는 여건을 마련할 필요가 있다.

장기적으로는 산지유통 법인이 규모 확대를 통해 대형 청과물 패커로 성장하고, 장차 국제 경쟁력 있는 대형 농기업으로 발전하는 비전 제시도 필요하다. 서구의 경우 채소류는 대부분 대형 농기업에 의해 생산과 유통이 이루어지고 있다. 미국의 경우 Boskovich 라는 농기업이 미국 및 멕시코 전역에서 2만 ha에서 채소 농사를 짓고 그들의 브랜드로 유통시키고 있다.

산지유통인의 영농조합법인, 농업회사법인 등 법인화에 대한 의견을 보면, 전체의 28.4%인 산지유통인이 법인화는 매우 필요하다고 응답하였으며, 다소 필요하다는 의견도 28.4%로 전체의 56.8%가 법인화가 필

요하다고 응답하였다(표 8). 경영유형별로는 법인화가 필요하다는 응답이 개인 57.2%, 법인 55.5%로 별 차이가 없는 것으로 나타났다. 하지만 전체의 43.2%가 법인화에 대해 유보적인 견해를 보여 모든 산지유통인들이 법인화 필요성을 크게 느끼고 있다고 보기는 어렵다.

〈표 8〉 산지유통인 법인화에 대한 의견

(단위: %)

구분	매우 필요하다	다소 필요하다	잘 모르겠다	별로 필요 없다	전혀 필요 없다	계
개인	27.3	29.9	22.1	16.9	3.9	100.0
법인	33.3	22.2	11.1	16.7	16.7	100.0
전체	28.4	28.4	20.0	16.8	6.3	100.0

산지유통인이 법인화하는 데 가장 큰 문제점은 법인화해도 별로 실익이 없어서라는 의견이 24.2%로 가장 많았으며, 법인화시 조합원 확보의 어려움(8.4%), 자료 노출에 의한 세금문제(7.4%) 등인 것으로 나타났다. 기타 문제점으로 운영자금 부족, 조합원 간 분쟁, 운영의 어려움, 복잡한 법인화 절차 등을 지적하고 있다.

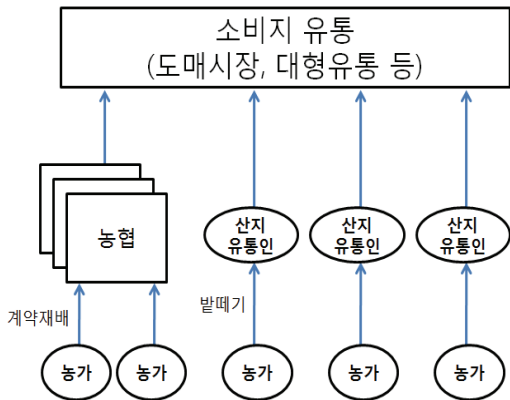
## 2. 산지유통인 법인화 기본 방향

산지유통인을 조직화를 통해 농업법인 등 제도권으로 편입시키기 위해서는 먼저 정부 정책 사업을 개인 산지유통인보다 법인 위주로 추진하고, 단계적으로 법인화를 추진하는 것이 바람직하다.

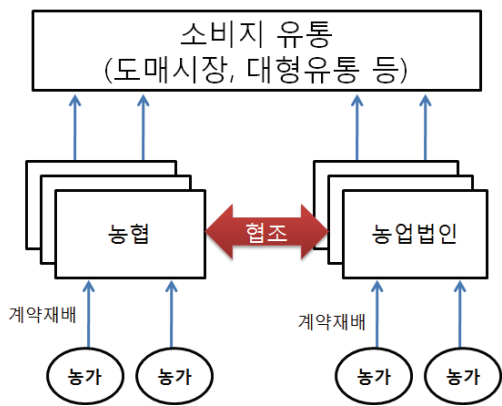
중장기적으로 현재 개별 산지유통인 중심으로 되어 있는 엽근채류 유통을 농협과



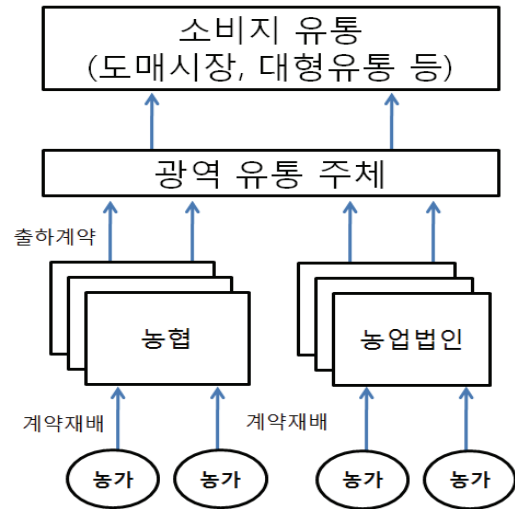
산지유통 법인으로 재편하여 수급 안정 대책의 실효성을 높이는 것이 필요하다. 산지유통인이 법인화되면 장기적으로는 농협과 산지유통 법인을 지역별로 광역유통주체로 통합하여 출하조절 등을 통해 수급안정을 기하는 시스템을 구축하는 것이 바람직하다 (그림 1, 2, 3).



〈그림 1〉 현행 엽근채류 유통시스템



〈그림 2〉 엽근채류 유통시스템 비전(중기)



〈그림 3〉 엽근채류 유통시스템 비전(장기)

### 3. 산지유통 법인의 기능과 역할

산지유통인이 설립한 법인은 기존 개인과는 다른 다양한 기능과 역할을 수행할 것으로 기대된다(표 9). 첫째, 농산물 수집, 판매, 영농 등 기존 산지유통인의 기능을 수행한다. 둘째, 회계관리 투명화 등을 통해 포전거래 등 산지거래의 투명성을 제고시킨다. 셋째, 엽채류의 유통활성화 및 수급안정 사업에 참여하고 산지유통센터 등 산지유통 시설과 각종 물류지원 사업에 참여하는 등 정책사업에 적극적으로 참여한다. 다섯째, 산지유통센터 운영 등을 통해 선별, 포장, 수송 등 엽채류 유통을 근대화하고 장차 전처리, 신선편이농산물 등에도 참여하는 비전을 갖는다. 여섯째, 농가계열화를 통해 농가에게 비료, 농약, 종자 등을 공급하는 계약생산을 추진하고 농가에 신제품 보급 등 기술지도 기능을 강화한다. 일곱째, 담보 제한 등에 따라 정책자금 수혜가 어려운 경우

〈표 9〉 산지유통인 개인과 법인의 차이점

구 분	산지유통인	산지유통 법인
상적 기능	판로제공, 위험감수, 금융제공, 노동력 제공, 정보제공	판로제공, 위험감수, 금융제공, 노동력 제공, 정보제공, 조합원에 정책자금 제공 가능, 유통정보시스템 구축
물적 기능	수송, 포장 등 간단한 기능 수행	산지유통센터 등 물류시설 확보로 수송, 포장, 가공, 전처리, 예냉 등 다양한 수확후관리 기술 적용 가능
회계 관리	기장 등 미비로 주먹구구식 경영	현대적 회계 관리로 투명성 제고 및 관리 수준 제고
농가 관리	발매기 위주로 농가 관리 미흡	계약재배 위주로 품종선택에서부터 관리 가능하여 품질 향상 도모
정책사업	물류비 지원 등 제한된 범위에서 정책사업 참여	정책 파트너로서 각종 산지유통관련 자금 지원 및 교육 등 기타 지원
자금 조달	사채 등 개인채널로 확보	정책자금, 농식품펀드 등을 통해 자금 조달 가능
장기 비전	개별사업자로 발전 가능성 없음	생산·유통 통합경영체로서 패커로 발전 가능하고 장기적으로 글로벌 농기업으로 발전 가능

농식품 펀드로부터의 투자 유치 등 발달된 자금조달 기법을 도입한다.

#### 4. 산지유통인 법인화 방안

- 의식 전환 및 교육 확대

산지유통인의 법인화 및 계열화를 추진하기 위해서는 무엇보다도 먼저 산지유통인의 적극적인 참여가 필요하며, 산지유통인의 참여를 높이기 위해서는 교육과 토론을 통해 의식을 높이고, 산지유통인의 발전 비전에 대한 공유가 이루어져야 한다. 정부는 현재 농협 및 농업법인에 집중된 교육 프로그램 산지유통인에 대해서도 확대하여 산지유통인의 의식 개혁을 도모할 필요가 있다.

아울러 정부는 정부 지원을 법인화된 산

지유통인에게 집중하겠다는 정책 방향을 명확히 하여 산지유통인의 법인화를 유도해야 하며, 세계 당국과 협의하여 법인에 대해서는 세금을 우대하는 방안도 강구할 필요가 있다.

- 우수 산지유통인 중심으로 농업법인 결성

초기에는 우수하고 규모 있는 산지유통인을 중심으로 농가를 조합원으로 하는 방식의 법인화를 유도하는 것이 바람직하다. 초기부터 다수의 산지유통인이 법인화하는 것은 이해관계의 조정, 리더 부재 등의 문제로 추진하기 어려워 개인별 법인화를 우선적으로 추진할 필요가 있다. 법인 형태는 영농조합법인, 농업회사법인 중에서 적합한 모델을 선정하도록 한다.

• 법인의 규모 확대

개인별 법인화가 어느 정도 추진되면 다수의 산지유통인이 참여하는 법인을 결성하도록 유도할 필요가 있다. 다수의 산지유통인이 참여하는 법인은 규모화 등에서 바람직하며 정책 파트너로서도 적합하다. 개별 법인화 조직도 출자자 확대 등을 통해 규모를 확대하고 필요한 경우 합병 등도 추진해야 한다. 우수 법인에 대해서는 농협, 지자체 등이 출자하여 지역대표 유통조직으로 발전시키는 비전도 필요하다.

• 품목농협으로 발전

규모화된 우수 법인 중 협동조합 방식으로 운영되는 법인은 품목농협으로 전환하고 농협중앙회 회원조합으로 가입을 유도시킨다. 이 경우 품목농협은 전남서남부채소농협과 같이 신용사업은 하지 않고 경제사업에 특화된 서구형 판매농협(marketing cooperative)을 추구해야 한다.

품목별 협동조합을 설립하고자 하는 법인은 농식품부장관에게 설립인가를 받고자 신청해야 한다. 당해 20인 이상의 조합원 자격을 가진 법인이 발기인이 되어 정관을 작성하고 창립총회의 의결을 얻은 후 신청하게 되며, 처리기간은 60일이 소요된다. 관련 법은 농업협동조합법 제112조, 농업협동조합법 시행령 제3조이다. 농림수산물부 자료에 따르면, 2010년 말 농협중앙회의 비회원인 품목조합은 총 37개소이며, 유형별로 농업계 26개소, 축산계 10개소, 인삼계 1개소인 것으로 나타났다.

• 산지유통법인 계열화 방안

산지유통인의 법인화가 어느 정도 진척되면 지역별로 법인간 연합체를 결성하여 연합마케팅과 계열화 체계를 구축해야 한다. 농업법인의 시군단위 연합체는 시군유통회사(광역유통주체)의 기능을 수행하며 정부로부터 다양한 지원을 받아 농산물 수급 안정을 추진해 나가도록 해야 한다. 현재 광역유통주체 육성 지원 사업은 읍면단위 산지유통조직의 한계를 극복하고 소비자 유통환경의 변화에 대응할 수 있는 규모화된 산지유통조직을 육성하고자 지원하고 있다.

지역연합체는 법인화 조직뿐 아니라 농협, 지자체 등이 참여하여 실질적인 지역통합 마케팅을 추진함으로써 수급조절 기반을 구축해야 한다.

• 품목 전국조직 결성 및 자조금사업 추진 방안

품목별 전국 연합체는 품목 대표조직으로 기능해야 하며, 품목 대표조직에는 농업법인, 농협 뿐 아니라 개인 산지유통인, 배추를 취급하는 소비자 유통상인 등이 광범위하게 참여해야 한다. 정부는 품목별 전국연합체를 정책파트너로 삼아 정책사업 지원 대상 추천 및 선정권을 부여하고, 수급조절 체계를 구축할 필요가 있다.

품목별 전국 연합체는 일정의 자격 요건을 확보하여 정부가 추진하고 있는 자조금사업에 적극적으로 참여해야 한다. 자조금사업은 생산자단체가 스스로 자금을 조성하면 정부가 일부를 보조금으로 지급하여 자체 자금과 정부 보조금을 합쳐 조성된 기금

으로 소비촉진(광고, 홍보, 시식행사, 판매촉진 등), 연구개발 등에 사용하는 사업이다.

중장기적으로 정부는 농산물 관련 정책을 품목 대표조직 위주로 수행하여 효과적인 수급안정 대책을 수립하도록 하는 것이 필요하다. 예를 들어 가격폭등시 긴급출하 및 저가 출하, 가격폭락시 산지폐기, 저장 등의 사업을 농산물 품목별 대표조직을 통해 수행토록 하고, 재원은 자체 적립 자조금과 정부 지원금을 활용하는 방안이 필요하다.

• 산지유통인 법인화에 따른 정부지원 방안

법인화된 산지유통인에 대해서는 다양한 정부 산지유통 지원프로그램을 통해 육성할 필요가 있다. 현재 등록된 산지유통인에도 지원되는 농산물 물류표준화사업(물류기기 공동이용), 농산물 표준규격공동출하사업(포장재비, 결구 배추·무 포장유통비)은 점차

법인에만 지원하는 방향으로 제도 개선이 필요하다. 2012년부터 물류표준화사업과 표준규격공동출하사업은 원예농산물 기준 매취형 및 수탁형 공동계산 취급액이 15억원 이상이어야 지원자격 요건이 된다. 무, 배추와 같이 공동계산이 어려운 품목은 계약재배를 하고 전문수확단을 통해 선별하는 것을 의미한다. 이와 같이 공동계산을 지원 기준에 포함시키는 것도 필요하지만 앞으로는 법인에게만 지원하는 방안을 적극적으로 모색해야 한다.

산지유통인 법인은 기존 농협, 영농법인과 마찬가지로 산지유통활성화사업, 수급안정사업 등에 참여토록 유도해야 한다(표 10). 궁극적으로 산지유통법인들도 엄정한 평가에 의해 지원 적격 여부를 판단하고, 지원이 결정된 법인에 대해서는 다양한 산지유통자금을 공급하여 산지유통 개선의 주체로서 역할을 부여해야 할 것이다.

〈표 10〉 산지유통 자금의 내용과 지원조건

구 분	자금용도	지원조건	
산지유통 활성화사업	- 공동마케팅조직 지원사업	- 선도금, 계약금, 매취자금, 운전자금, 시설개보수 등	- 3년, 1%
	- 산지유통전문조직 지원사업	- 선도금, 계약금, 매취자금, 운전자금, 시설 개보수 등	- 3년, 1~3%
	- 산지유통일반조직 지원사업	- 선도금, 계약금, 매취자금	- 1년, 3%
수급안정 사업	- 과실·시설채소 약정출하사업	- 약정 이행 보증금(총 약정금액의 80%), 제비용(20%이내)	- 공동·전문조직: 3년 - 일반조직: 1년
	- 노지채소 수급안정사업	▪ 계약자금(70%, 품대+제비용), 손실대비용 운용자금(30%)	- 상동
수매지원	- 저장용	▪ 국내산 농산물 수매자금	- 1년 3~4%
	- 산지가공	▪ 국내산 농산물 수매자금	- 2년 3%

자료: 농림수산식품부.

수급안정사업, 산지유통활성화 사업 이외에 원예농산물 저온유통체계구축사업의 산지 저온시설 및 저온수송 차량 부문, 농식품 소비지·산지협력사업에서 직거래 매취 부문, 농산물브랜드육성지원사업 등도 법인화 조직에 지원 가능한 사업이다.

산지유통인에 대한 정책 사업 추진시 우수 조직에 대해서는 통합적으로 지원받을 수 있도록 다른 사업과 연계해야 한다. 예를 들어 유통활성화종합자금에서 우수한 법인은 산지유통센터 건립 등을 지원 받을 수 있는 혜택을 부여하는 것이 바람직하다.

산지유통 법인에 대해서도 일반 산지유통조직 평가와 마찬가지로 평가를 실시하여 인센티브 및 페널티를 부과해야 한다. 아울러 산지유통법인을 유통활성화종합자금 등에 적극적으로 참여시키기 위해서는 평가를 통해 우수한 법인에게는 저금리 혹은 무이자 자금의 인센티브를 제공하고, 경쟁력 없는 법인은 지원을 중단하여 퇴출을 유도해야 한다.

## V. 포전거래 제도화 등 투명성

### 제고 방안

#### 1. 표준계약서 사용 확대

엽근채류 발매기 거래 시 산지유통인이 생산자들과 구두로 계약을 하거나 형식적인 서면 계약을 하는 사례가 아직 많이 보고되고 있다. 구두계약이 아닌 서면 계약을 하더라도 일방적으로 계약을 파기하는 것을

막지 못하며, 현재 거래금액에서 높은 비중의 계약금을 생산자에게 지불하고 있으나 가격이 폭락하면 계약금을 포기하는 경우가 여전히 남아있다.

이러한 상황에서 정부는 표준계약서를 사용한 공식 서면 거래를 유도할 필요가 있다. 거래 당사자들은 계약에 명시된 내용을 성실히 이행하도록 하며 계약이 파기되는 경우 파기한 거래자가 상대방에 대해 계약 파기에 따른 적합한 보상을 하도록 정책적으로 유도하는 것이 필요하다.

현재 산지유통인이 사용하고 있는 포전매매 계약서는 농가에게 불리한 조항이 많아, 생산자 보호를 주 내용으로 하여 농산물 포전매매 표준계약서의 개발과 보급이 필요하다. 표준계약서에서는 대금지불기일 및 농산물 수거일자 명확화, 농가의 면책 사유 명확화, 대금 감액시 사유 명확화 등이 필요하다.

정부가 개발한 표준계약서의 보급을 위해 산지유통인 및 생산자에 대한 홍보, 교육의 확대가 필요하며, 산지유통인에 지원되는 농산물 물류표준화사업(물류기기 공동이용), 농산물 표준규격공동출하사업(포장재비, 결구 배추·무 포장유통비) 지원 시 표준계약서 사용 여부를 증빙케 하여, 증빙된 산지유통인에만 지원을 하는 방안 모색도 필요하다.

아울러 농안법 개정 등을 통해 서면계약 의무화와 벌칙조항의 신설을 추진할 필요가 있다. 농안법 제53조에 의하면 농식품부장관이 정하는 채소류 등 저장성이 없는 농산물의 포전매매의 계약은 서면에 의한 방식으로 하여야 한다는 규정이 있으나 현재 농식품부 장관이 지정한 품목은 없다. 지정

품목은 엽근채류, 특히 배추, 무 등 포전거래율이 높은 품목으로 해야 한다.

그러나 표준계약서 사용 여부를 감시하기 위해서는 사회적 비용이 크게 소요되는 문제점이 있다. 구두계약은 오랜 관행이므로 법제화한다고 해서 한순간에 바뀌기 어렵고 오히려 생산자 측에서 구두계약을 요구하는 경우도 있다. 또한 표준계약서 사용을 강제할 때 이를 감시하고 적발할 행정장치가 있는가에 대한 의문도 제기된다. 설사 서면계약이 체결된다하더라도 실제 효력은 개별 항목을 어떻게 정하느냐에 따라 좌우되는데 단순히 표준계약서 사용을 의무화한다고 해서 거래관행이 명확해지리라고 기대하는 것도 어렵다.

이와 같은 제약요인이 있으나 정부는 발매기 거래의 표준계약서를 확정, 보급하여 공정거래와 농가 보호의 토대를 마련해야 한다. 정부는 산지유통인 및 농가에 대한 교육을 확대하여 표준계약서를 보급하고, 산지유통인에 대한 정부 지원 시 표준계약서 사용 유무를 확인하는 등 제도적 장치도 마련해야 한다.

## 2. 포전거래 분쟁 조정 기능 강화

### • 포전거래 분쟁조정 필요성

포전거래는 농가의 위험회피, 노동력부족 등의 이유로 형성된 산지거래의 주요 방식이나 상인들의 일방적인 계약파기로 생산자들이 피해를 자주 보고 있다. 일방적 계약파기는 주로 과잉 생산시 해당 물량을 매입하더라도 유통비용 이상의 수익을 기대할 수 없을 때 발생하며 생산자의 65%가 수확

기 시세하락 시 인수지연 및 거부, 감액요구, 연락두절 등의 경험을 한 적이 있는 것으로 나타났다.

포전거래는 구두계약율이 아직 높고 서면계약 중에도 항목별 상세한 규정이 없는 경우가 많아 분쟁의 원인이 되고 있으나 현재로서는 한쪽(특히 상인)의 일방적 요구가 관철되는 경우가 많아 생산자 권익 보호가 요청된다. 이 같은 사실은 생산자들의 13.8%가 포전거래시 거래 상대방으로부터 과도하거나 불공정한 요구를 받은 적이 있다고 응답한 데서도 나타났다(김동환 외, 2006).

### • 포전거래 관련 분쟁의 원인과 유형

포전거래에서 발생하는 분쟁은 상인측이 분쟁의 원인을 제공하는 경우와 생산자가 원인을 제공하는 경우로 나누어 살펴볼 수 있다. 상인이 분쟁의 원인을 제공하는 경우는 시세 하락시 인수지연 및 거부, 연락두절 등이며 이로 인한 직접적인 판매 손실 및 후속경작이 불가능해짐으로써 발생하는 2차 손실이 있다. 생산자가 분쟁의 원인을 제공하는 유형으로는 시세급등 시 출하의무위약, 포전관리 부실에 의한 상품성하락 등이 있다. 그 외 기후에 의한 불가피한 경작불능의 경우에는 통상 양자가 계약금을 포기하는 수준에서 합의되고 있다.

### • 포전거래 관련 분쟁 조정 제도 수립 방향

포전거래 관련 분쟁은 산지에서 공공기관을 통한 당사자 간 해결절차를 제공하는

것이 바람직하다. 분쟁의 해결은 원칙적으로 양 당사자 간 대화를 통해 해결하는 것이 가장 바람직하나 대화를 통한 협의조정 절차가 미비하기 때문에 생산자가 일방적으로 불리한 위치에 놓이게 되므로 이러한 측면을 해소하기 위한 제도적 장치(예: 포전거래 분쟁신고센터)가 필요하다.

### 3. 포전거래 증서 거래소 설립 운영

포전거래 표준계약서 보급이 확대되는 등 여건이 조성되면 포전거래 계약서를 거래소에서 공식적으로 거래하여 계약서 전매의 투명성을 제고할 필요가 있다. 현재도 밭떼기 계약서의 10~15% 가량이 전매되고 있으며, 이를 거래소에서 거래하도록 제도화시킴으로써 거래의 투명성을 높여 생산자를 보호하고 미래 가격 발견기능을 활성화시킴으로써 선제적인 수급안정 방안 등을 마련하고자 하는 취지이다.

장기적으로는 농산물 산지유통이 체계화 및 효율화되어 계약이 표준화되면 계약서 자체가 투자수단이 되어 유통되며, 이를 바탕으로 농산물 선물거래소가 형성된다. 또한 산지유통 법인은 가격 및 소득의 불확실성이 제거되고 경영의 안정성이 확보되어 신용도가 높아지면 계약서를 담보로 대출을 받을 수 있을 것이다.

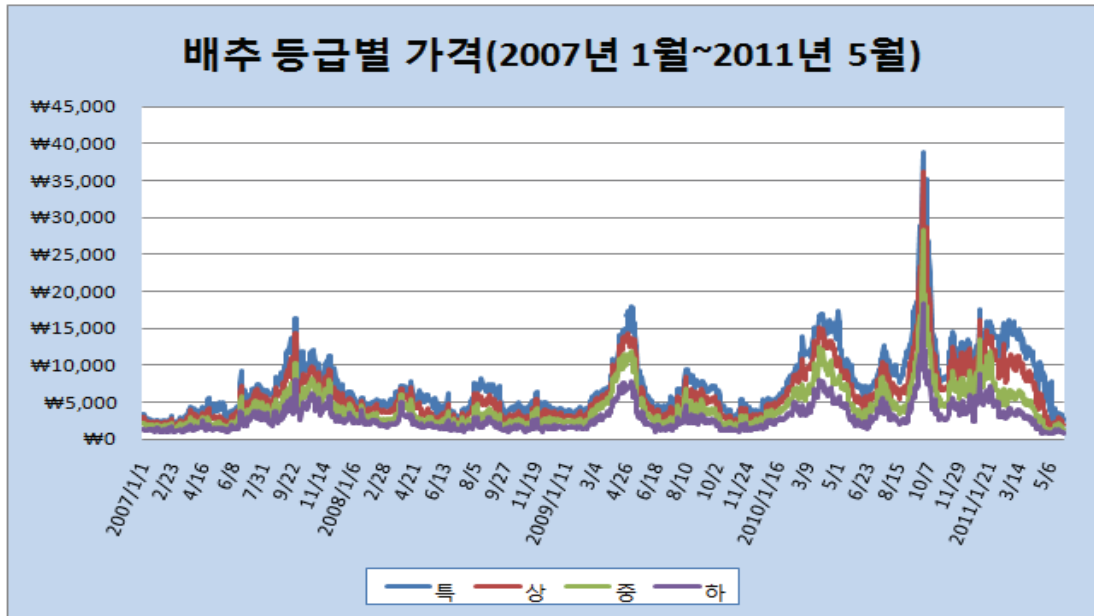
밭떼기 계약서 거래소의 기대효과는 자금이 부족한 산지유통인에게 밭떼기 계약을 판매할 수 있도록 함으로써 농가에 대금 지불 지연 등을 방지하여 농가를 보호하며, 공개 시장에서 밭떼기 계약이 거래됨으로써 밭떼기 가격의 투명성을 높이게 된다. 또한

밭떼기 거래 품목의 미래 가격이 효율적으로 발견됨으로 해서 선제적인 수급관리 등을 가능케 한다.

### 4. 업체류의 선물시장 상장 방안

포전거래 계약서의 거래가 활성화되고 제반 여건이 갖추어지면 무, 배추 등 밭떼기 품목을 선물시장에 상장하여 미래가격 발견, 사전적 수급조절 등의 기능을 효율적으로 수행케 하는 것이 필요하다. 중장기적으로 선물시장 상장을 통해 배추 가격 변동의 위험을 투기자에게 전가하고, 생산자 및 유통인들은 안정적인 가격에서 거래하는 구조를 창출해 나갈 필요가 있다. 특히 선물시장에서 밭떼기 거래 품목을 고위험의 펀드로 구성함으로써 투기적 투자자들에게 투기의 기회를 제공하며, 생산자 및 유통인에게는 헤징의 기회를 제공하여 위험을 회피시킨다.

무, 배추와 같은 품목은 표준화가 미흡하고, 저장성이 적어 선물거래에는 부적절한 측면이 있으나 가격변동성이 커 투기자들에게는 매력적인 상품이 될 수 있다(그림 4). 엽근채류와 같은 밭떼기 품목의 선물시장 상장은 품목 표준화 등의 여건 마련과 동시에 선물상품 개발 등 치밀한 준비 과정을 거쳐야 한다. 업체류의 선물시장 상장은 철저한 준비가 필요하므로 상품개발, 상장방안 등에 대한 충분한 사전 연구 검토가 필요하다.



〈그림 4〉 배추 등급별 가격(2007년 1월~2011년 5월)

#### IV. 결론

무, 배추 같은 엽근채류에서는 산지유통인의 기능과 역할이 큼에도 불구하고 대부분의 정책은 농협, 영농조합법인 등 법인 위주로 추진되고 있어 효과적인 수급조절과 유통구조 개선 대책을 추진하는데 한계가 많았다. 배추를 중심으로 한 엽근채류는 물론 농산물 전반의 수급 및 유통개선을 도모하기 위해서는 산지유통인의 법인화 등 제도권 편입 방안이 적극적으로 모색되어야 한다.

산지유통인들은 판로제공, 선도거래로 농가 위협의 전가, 금융제공, 영농활동, 노동력 공급, 물류, 정보 제공 등의 기능을 수행한다. 우리 나라에서 활동하고 있는 청과물 산지유통인은 약 12,000명 가량되는 것으로 추정되나 대부분 개인형태로 운영되고 있

다. 조사 대상 산지유통인이 농산물을 거래하는 방법으로는 포전거래(28.1%), 계약재배(41.0%) 등이 있으며, 산지유통인이 농지를 소유하거나 임대하여 직접 영농을 하고 농산물을 확보하는 경우도 30.9%나 된다. 서면계약율은 54.7%이나 표준계약서는 거의 사용하고 있지 않으며, 전거래시 계약금은 평균적으로 판매금액의 45.1%를 지급하는 것으로 나타났다. 산지유통인들은 전체 물량의 89.7%를 공영도매시장, 공판장 등 전국 도매시장에 출하하며, 이외에도 공장, 군납 등 대량 수요처(7.8%), 대형유통업체(1.5%), 직접 판매 등 기타의 경로(0.9%)를 통해 출하하는 것으로 나타났다. 산지유통인이 경영상 겪고 있는 애로사항을 보면, 전체의 52.1%인 산지유통인이 농산물 가격의 급등락에 따라 위협에 노출되는 상황을 가장 힘들어 하였으며, 뒤를 이어 운영자금



부족(12%), 작업인력 조달의 어려움(11.2%) 등을 호소하는 것으로 나타났다.

산지유통인은 긍정적인 기능을 수행하고 있지만 포전거래 등이 비공식적인 절차에 의해 이루어지고 있어 투명성과 생산자 보호 장치가 미흡하다. 일부 산지유통인들이 영농조합법인 등 농업법인으로 운영하고 있으나 기본적으로 개인 경영으로 경영의 투명성 및 관련 정보도 확보되지 못하고 있다. 결국 산지유통인이 제도권에 편입되어 있지 못해 업체류의 대부분을 취급하는 산지유통인이 정부 정책 대상이 되지 못함으로써 정부 정책의 실효성이 반감되고 있다. 정부는 농협을 정책의 주 파트너로 삼고 있으나 취급 물량이 적어 정책 효과가 미흡한 문제점을 보이고 있다.

산지유통인의 투명성을 높이고 정부 정책의 실효성을 높이기 위해서는 산지유통인의 법인화 등 제도권 편입방안이 필요하다. 앞으로 정부 정책 사업은 개인 산지유통인 보다는 법인 위주로 추진하고, 단계적으로 법인화를 추진하는 것이 바람직하다.

산지유통인의 법인화 방안으로 먼저 의식 전환 및 교육 확대가 선행되어야 하고, 우수 산지유통인 중심으로 농업법인 결성, 법인의 규모 확대, 품목농협으로 발전, 산지유통법인 계열화, 품목 전국조직 결성 및 자조금사업 추진, 산지유통인 법인화에 따른 정부지원이 필요하다. 특히 정부는 현재 지원되고 있는 다양한 산지유통조직육성 프로그램 등을 통해 산지유통법인을 육성할 필요가 있다.

산지유통인의 법인화와 더불어 포전거래 제도화 등 투명성 제고 방안도 적극적으로 모색되어야 한다. 포전거래의 투명성을 높

이기 위해서는 거래의 공정성과 명확성을 높인 표준계약서 사용을 확대하고, 포전거래 불공정해위 신고센터 등을 운영하여 포전거래 분쟁조정 기능을 강화시키며, 포전거래 증서 거래소를 설립하여 운영하며, 장기적으로는 업체류의 선물시장 상장 방안이 모색되어야 한다.

결국 업체류 유통을 대부분 담당하고 있는 산지유통인을 법인화시키고 포전거래의 투명성을 높임으로써 산지유통인의 불공정거래로부터 생산자를 보호하고 농산물 수급안정화 정책의 실효성을 높일 필요가 있다.

## 참고문헌

- 김동환 외 (2009), “농산물 유통선진화 방안에 대한 의견 조사 연구,” (사)농식품신유통연구원.
- 김동환 외 (2008), “무·배추 산업 중장기 발전 방안,” (사)농식품신유통연구원.
- 김동환 외 (2006), “청과물유통법 도입방안 연구,” (사)농식품신유통연구원.
- 김수석 외 (2006), “농업법인의 운영실태와 제도개선방안 연구,” 한국농촌경제연구원.
- 농림수산식품부 (2010), “2011년도 농림수산물 업시행지침서“
- 농수산물유통공사 (2011), “주요 농산물 유통실태”
- 전창곤 (2011), “산지유통인의 법인화와 계약재배 참여방안 연구,” 한국농촌경제연구원.
- 하용현 (2009) “농산물 파생상품거래의 도입 가능성 검토,” 농촌경제 특집호, 한국농촌경제연구원.
- 통계청(www.kostat.go.kr).

## Development Strategies for Local Assemblers of Agricultural Products

Kim, Dong Hwan\*

Local assemblers of agricultural products perform important distribution functions such as providing sales outlets, labor forces, market information, and financing, forward contracting, farming, physical distribution, and etc. However, their business activities are not transparent and producers are not effectively protected from unfair practices done by local assemblers.

In order to enhance transparency and to increase effectiveness of governmental policies, local assemblers, which are mostly private management, should be organized as corporations. In order to organize corporations, the government should emphasize the importance of education and should provide corporations with governmental funds for improvement of agricultural distribution. Corporations should be developed to marketing cooperatives in the long run, and are requested to form their federations.

It is also necessary to have transparent forward contracting system by local assemblers. In order to have transparent system, producers and local assemblers are guided to use standard contract forms and to operate offices handling unfair trade practices by local assemblers. We also need a place to exchange forward contracts, which can be developed to a futures market in the long run.

In summary, local assemblers of agricultural products, which are mostly private management, should be developed to corporations and be operated by a transparent manner in order to protect agricultural producers and increase efficiency of trading.

Key words: local assemblers, forward contract, Chinese cabbage and radish

---

\* Professor, Dept. of Trade and Distribution, Anyang University(dhkim@anyang.ac.kr)