

제70권(2011. 2. 1)

## 농협의 노지채소 계약재배 실태와 확대방안

전창곤 최병옥 김동훈

요 약 .....	1
1. 머리말 .....	3
2. 계약재배 관련 정부정책과 사업 실적 .....	4
3. 노지채소 계약재배 확대 저해 요인 .....	10
4. 농협의 계약재배 확대 방안 .....	13
5. 시사점 .....	18
부 록. 농협 계약재배 성공사례 .....	20

한국농촌경제연구원

내용 문의:	전창곤 연구위원	02-3299-4318	cgjeon@krei.re.kr
	최병옥 부연구위원	02-3299-4334	bochoi@krei.re.kr
	김동훈 연구원	02-3299-4372	donghoon@krei.re.kr
자료 문의:	이성규 (정보플라자)	02-3299-4213	sklee@krei.re.kr

- 『KREI 농정연구속보』는 정책 담당자, 농업인, 연구자 등 수요자에게 신속히 정보를 제공하기 위하여 연구 결과를 간결하게 정리한 것입니다.
- 이 자료는 우리 연구원 홈페이지([www.krei.re.kr](http://www.krei.re.kr))에서도 보실 수 있습니다.

## 요 약

정부는 노지채소 위주의 수급안정 및 유통구조 개선을 촉진하기 위해 2011년 1월 수급안정사업 개편 방안, 농산물 수급안정 및 유통구조 개선 방안 등을 제시하였다. 이번 대책의 특징은 농협중앙회가 직접 산지에 진출하여 농가와 계약재배를 실시하는 것이다. 농협중앙회가 사업을 수행하면서 손실이 발생하였을 경우 중앙회 적립금(50%)과 일선 조합 적립금(50%)으로 처리한다는 내용에서 계약재배 확대에 대한 농협의 적극적인 의지를 엿볼 수 있다.

그러나 배추는 생산자와 산지유통인의 거래비율이 약 80%를 상회하고 있어 단기간에 생산자와 농협의 계약재배를 확대시키는 것은 어렵다. 또한 산지 계약재배 형태가 산지유통인의 포전매매와 일선 조합의 계약재배로 이원화된 체제에서 계약재배 사업 경험이 없는 농협중앙회가 시장에 참여한다면 큰 손실을 초래할 수도 있다.

농협의 노지채소류 계약재배 사업 비중은 매우 미미한 수준이다. 2010년 농협의 계약재배 비중을 살펴보면, 봄 무배추는 전체 생산량의 1%, 고랭지 무배추는 26.7%, 가을 무배추는 4.4%였다. 또한 고추, 마늘, 양파, 대파, 당근의 계약재배 비중은 각각 5.2%, 13.3%, 18.3%, 2.8%, 11.5%로 나타났다.

그동안 농협이 노지채소 부문에서 계약재배를 적극적으로 수행하지 못한 이유로 계약재배 관련 전문성 부족, 시장가격 하락 시 손실을 만회할 수 있는 안전장치 미비, 전문 노동력을 제공하는 농작업단 부재, 도매시장 위주의 출하체계 등을 꼽을 수 있다.

향후 농협이 계약재배를 지속적으로 확대하기 위해서는 노지채소 수급안정사업의 내실화, 시장가격 하락 시 손실확보 방안 마련, 체계적인 영농작업반 운영, 산지유통 전문가 육성, 규모화된 산지유통인의 법인화 유도와 협력체계 구축 등이 필요하다.



## 1. 머리말

2010년 여름철 고온 및 잦은 강우와 9월 태풍 곤파스의 영향으로 배추 생산량이 급감하여 9월 하순 시장 가격이 포기당 9,414원까지 상승하였다. 이러한 가격 수준은 평년 대비 376%, 전년 대비 425% 상승한 수준이었기 때문에 김장철을 맞이한 소비자의 불만이 높았다. 이에 대응하여 정부는 2011년 1월 노지채소 위주의 수급안정사업 개편 방안, 농산물 수급안정 및 유통구조 개선 방안 등을 제시하였다.

정부가 제시한 대책은 크게 ① 노지채소 수급안정 사업 개선 ② 농협의 계약재배 확대 ③ 산지유통인 법인화 ④ 도매시장 거래제도 개선으로 유형화할 수 있다. 정부의 수급안정 및 유통구조 개선 대책 중 기존 정책과 차별화되는 부분은 노지채소 수급안정사업 개선과 농협의 계약재배 확대 부분에서 농협의 실질적인 역할과 중요성이 강조되었다는 점이다. 특히 농협중앙회가 직접 산지에 진출하여 농가와 계약재배를 실시하고 사업 손실이 발생하였을 경우 중앙회 적립금(50%)과 일선 조합 적립금(50%)으로 처리한다는 내용에서 계약재배 확대에 대한 농협의 적극적인 의지를 엿볼 수 있다.

그동안 농협은 정부가 실시하는 농산물 가격 안정화 사업의 실행 주체 역할을 담당하였다. 그러나 배추를 비롯한 노지채소류는 산지유통인의 시장 참여가 활발하고 가격변동성에서 발생하는 위험이 크기 때문에 농협은 계약재배 사업을 적극적으로 실시하는 것을 기피하여 왔다. 생산자도 농협과 계약재배를 실시하는 것보다 산지유통인과 포전매매를 실시하는 것이 선도금 지급, 출하기 위험부담 경감, 노동력 제공 등의 부분에서 유리하기 때문에 산지유통인과의 거래를 선호하고 있다.

현재 배추는 생산자와 산지유통인의 거래비율이 약 80%를 상회하고 있어 단기간에 생산자와 농협의 계약재배를 확대시키는 것은 어렵다. 또한 산지 계약재배 형태가 산지유통인의 포전매매와 일선 조합의 계약재배로 이원화된 체제에서 계약재배 사업 경험이 없는 농협중앙회가 시장에 참여한

다면 큰 손실을 초래할 수도 있다. 그러므로 본고에서는 계약재배 관련 정부정책 현황과 사업실적, 문제점을 파악하고 농협이 중·장기적으로 계약재배를 확대할 수 있는 방안을 제시하고자 한다.

## 2. 계약재배 관련 정부정책과 사업 실적

### 2.1. 노지채소 수급안정 사업

정부는 농산물 수급 및 가격안정을 위하여 정부와 농협이 공동으로 자금을 조성하여 계약재배를 실시하고 있다. 계약재배 대상 품목 중 노지채소는 무, 배추(봄, 고랭지, 가을, 겨울), 고추, 마늘, 양파, 파, 당근, 고랭지감자 8개 품목이며, 시설채소는 오이, 호박, 가지, 토마토, 풋고추 5개 품목, 과실류는 사과, 배, 단감, 감귤 4개 품목이다.

노지채소 수급안정사업 자금은 계약재배자금(품대, 제비용) 및 운용자금으로 사용되며, 품대는 조합의 사업신청 시 제시한 계약단가 기준으로 지급하고 사후 정산한다. 제비용은 품목별 유통비용(수확작업비, 포장재비, 운송비, 저장비 등) 기준으로 지급하고, 품목별 지원율은 무·배추·감자는 80%, 대파·당근 70%, 마늘·양파 100%이다.

- 운용자금은 품대와 제비용을 기준으로 산정되며, 노지채소의 경우 비저장성 품목은 45%, 양파·감자는 25%, 고추·마늘은 10%이다. 또한 시설채소는 제비용과 운용자금 없이 계약보증금(약정출하선급금)만 지급한다.
- 운용자금 예치이자, 위약금, 사업이익 등은 조합의 적립금 계정에 적립하여 사업 손실보전 등으로 활용된다.

지원형태는 정부자금 80%, 자부담 20%(농협중앙회와 사업농협이 각각 10%)이며, 지원조건은 10년 거치(무이자) 형태이다. 또한 사업방식은 매취형과 수탁형(농협중앙회장이 따로 정하는 바에 의함)으로 나뉜다.

구 분	자금명	내용
노지채소	계약자금	계약자금(품대) 및 제비용
	운용자금 (사업자금의 50% 이내)	가격차 보전 재원조성을 위한 금리운용
시설채소	출하조절용 선급금	약정이행보증금(약정금액의 80% 이내) 제비용(약정이행보증금의 20% 이내)

  

구 분	지원기간	사업의무량
노지채소	품목별로 9~11개월 품목별로 중앙회장이 별도로 정함	계약물량의 100%
시설채소	사업농협: 전문조직 3년 이내, 일반조직 1년 이내 약정농가: 10개월 이내	약정물량의 100%

- 계약주체는 지역농협, 영농조합법인, 연합판매조직, 대형유통업체, 가공업체 등의 법인체이며, 계약대상은 재배농가, 작목반, 영농조합법인 등이다.
- 계약 후 사업물량 관리는 계약 대상자인 농가 등이 출하 시까지 관리하며, 대금지급방법은 노지채소의 경우 계약금, 중도금, 잔금으로 구분하여 지급하고 시설채소는 총 약정금액의 80% 이내에서 약정보증금을 지급한다.
  - 계약물량의 출하 및 판매는 원칙적으로 시장가격 동향에 따라 시기별, 지역별로 출하조절을 하며, 농협중앙회장은 저장성이 있는 품목의 가격이 급등할 경우 사업대상자에게 출하를 명령하고, 불이행 시 제재조치를 할 수 있다.

출하경비 등 중간제비용을 공제한 순 판매가격이 계약 안정대(계약가격의  $\pm 10 \sim \pm 20\%$ )를 초과할 경우에는 계약주체와 계약대상자 간에 일정지분의 손실과 이익을 공동 부담한다.

- 계약 안정대는 계약가격의  $\pm 10 \sim 20\%$ 를 원칙으로 하며, 품목에 따라  $\pm 20\%$  범위 내에서 달리 정할 수 있다.
- 판매가격이 계약가격(100%)의 110~120%를 초과할 경우에는 계약 시 정한 비율에 따라 계약주체와 계약대상자 간에 초과이익을 공동 배분하며, 이 경우 계약주체 배분액은 채소수급조정자금 계정에 적립, 농가환원, 수익처리 등 계약주체가 자율적으로 처리한다.
- 판매가격이 계약가격(100%)의 80~90% 이하로 떨어져 손실이 발생할

경우 계약 시 정한 비율에 따라 계약주체와 계약대상자 간에 손실을 공동부담하며, 이 경우 가격하락으로 결손이 많이 발생한 경우에도 가급적 계약 대상자의 경영비 수준을 보호한다.

- 판매가격인 계약가격 안정대에 들어가 10~20%일 경우 계약주체의 수익으로 처리되며(농가환원 가능), -10~20%일 경우 계약주체가 전액 부담한다. 그러나 저장성이 있는 품목(고추, 마늘, 양파)의 경우에는 계약 안정대가 적용되지 않는다.

노지채소의 가격폭등·폭락으로 인하여 소비지 가격이 경영비 이하로 하락할 경우에는 저온저장으로 출하를 조절하며(봄·고랭지 무·배추 출하기 5~9월), 저장물량 규모는 시기별로 저온저장 능력을 감안하여 추진한다. 이 경우 소요비용은 사업조합의 유통손실보전자금(채소수급조정자금) 또는 농협중앙회 채소수급조정자금을 활용한다.

- 가격폭락 시의 자체 폐기는 산지가격 또는 출하비용을 차감한 도매가격이 최저보장가격(또는 경영비) 이하로 하락이 예상되어 시장개입이 필요하다고 판단될 때 이루어진다. 물량은 사업농협 및 중앙회 자체적립금의 20%에 해당하는 물량이며, 재원은 사업농협 유통손실보전금 및 농협중앙회 채소수급조정충당금을 활용한다.
- 자연재해 등으로 절대면적 감소가 예상될 때에는 사전에 묘를 생산하여 농가에 공급(고랭지무·배추, 가을무·배추 중심)한다.

## 2.2. 농협의 계약재배 사업 실적

농산물의 전체 생산량에서 차지하고 있는 농협의 계약재배 사업 비중은 매우 미미한 수준이며, 최근 작황 부진으로 인해 대부분의 품목에서 감소하고 있는 추세를 보이고 있다. 2010년 농협의 계약재배 비중을 살펴보면, 봄 무배추의 경우 전체 생산량의 1%, 고랭지 무배추 26.7%, 가을 무배추 4.4%의 비중을 차지하고 있다. 타 작형에 비해 고랭지 무배추의 계약거래 비중이 큰 것은 고랭지 무배추의 주산지가 강원도 일부 지역에 집중되어 있으며, 계약재배사업을 추진해 온 일부 농협이 유능한 전문인력을 장기간 보유하면서 고정적인 판로처를 확보하여 농가들과 장기간 신뢰관계를



형성하였기 때문인 것으로 판단된다. 또한 고추, 마늘, 양파, 대파, 당근의 계약재배 비중은 각각 5.2%, 13.3%, 18.3%, 2.8%, 11.5%인 것으로 나타났다.

표 1. 농협 계약재배 실적 및 비중

단위: 톤, %

구 분		2005	2006	2007	2008	2009	2010
무배추 (봄)	생산량	1,591,178	1,802,589	1,474,246	1,484,003	1,308,113	1,162,810
	실적	31,089	20,884	15,486	12,861	11,561	11,334
	비중	2.0	1.2	1.1	0.9	0.9	1.0
무배추 (고랭지)	생산량	317,602	352,573	339,425	323,440	269,999	197,012
	실적	78,425	93,941	107,872	133,816	44,397	52,585
	비중	24.7	26.6	31.8	41.4	16.4	26.7
무배추 (가을)	생산량	1,694,033	2,089,076	1,597,805	2,179,652	2,207,263	1,764,129
	실적	44,282	111,976	63,425	128,180	119,065	78,426
	비중	2.6	5.4	4.0	5.9	5.4	4.4
고 추	생산량	395,293	352,966	414,136	385,763	350,436	295,391
	실적	11,731	13,589	14,250	17,227	15,551	15,254
	비중	3.0	3.8	3.4	4.5	4.4	5.2
마 늘	생산량	374,980	331,379	347,546	375,463	357,278	271,560
	실적	35,902	36,663	48,380	58,532	45,446	36,146
	비중	9.6	11.1	13.9	15.6	12.7	13.3
양 파	생산량	1,023,331	889,619	1,213,375	1,035,076	1,372,291	1,411,646
	실적	176,532	176,030	206,477	232,279	279,166	258,847
	비중	17.3	19.8	17.0	22.4	20.3	18.3
대 파	생산량	339,289	401,029	356,286	367,936	315,638	265,185
	실적	7,447	14,970	12,708	26,009	9,825	7,392
	비중	2.2	3.7	3.6	7.1	3.1	2.8
당 근	생산량	117,687	130,363	76,730	99,581	98,807	102,400
	실적	18,408	14,180	14,427	12,938	13,574	11,761
	비중	15.6	10.9	18.8	13.0	13.7	11.5

주: 2010년 봄배추, 고랭지배추, 고추, 대파, 당근 생산량은 추정치임.

자료: 통계청, 농협중앙회.

계약재배에 참여하고 있는 조직 수는 2008년 594개소를 정점으로 증가한 이후 점차 감소하는 추세를 보이고 있다. 계약재배 참여농가 수 역시 2008년 5만 6,021호를 정점으로 점차 감소하고 있다. 2010년 계약재배 참여조직 수는 377개소이며, 이 중 농협이 363개소로 전체의 96.3%를 차지하고 있다. 또한 영농법인은 14개소인 것으로 나타나 영농법인의 계약재배 참여가 매우 적은 것으로 나타났으며, 참여농가 수는 4만 1,153호인 것으로 나타났다.

2010년에 계약재배에 참여한 조직 수를 품목별로 살펴보면, 양파 99개소, 마늘 85개소, 고추 81개소 등으로 나타나 양념채소류 품목에서 많았으며, 무배추 중에서는 가을 무배추가 64개소로 나타나 다른 작형에 비해 많은 수의 참여조직을 보유한 것으로 나타났다. 계약재배에 참여하고 있는 농가 수 또한 고추 1만 5,848호, 마늘 1만 3,962호, 양파 8,822호 등의 순으로 나타났으며, 가을 무배추는 1,665호의 농가가 계약재배에 참여한 것으로 나타났다.

표 2. 계약재배 참여조직 현황

단위: 개소, 호

구 분		2005	2006	2007	2008	2009	2010
무배추 (봄)	농협	28	24	23	16	14	11
	법인	1	-	-	-	-	-
	계	29	24	23	16	14	11
	참여농가 수	641	417	337	274	262	189
무배추 (고랭지)	농협	20	33	27	26	14	22
	법인	-	-	-	-	-	-
	계	20	33	27	26	14	22
	참여농가 수	399	383	385	443	255	229
무배추 (가을)	농협	49	90	77	94	64	64
	법인	2	5	1	-	1	-
	계	51	95	78	94	65	64
	참여농가 수	2,074	3,553	2,317	3,655	3,223	1,665
고 추	농협	101	102	155	166	157	80
	법인	-	-	1	1	1	1
	계	101	102	156	167	158	81
	참여농가 수	19,907	19,400	20,316	20,030	17,071	15,848
마 늘	농협	66	66	120	121	120	83
	법인	2	1	1	1	2	2
	계	68	67	121	122	122	85
	참여농가 수	17,552	14,491	18,118	20,320	15,715	13,962
양 파	농협	76	79	122	135	140	88
	법인	7	8	5	7	11	11
	계	83	87	127	142	151	99
	참여농가 수	8,187	7,672	8,849	9,528	10,327	8,822
대 파	농협	12	15	11	19	16	12
	법인	-	-	-	1	1	-
	계	12	15	11	20	17	12

	참여농가 수	188	652	326	1,614	326	234
당 근	농협	7	4	8	7	6	3
	법인	-	-	-	-	-	-
	계	7	4	8	7	6	3
	참여농가 수	308	161	208	157	239	204
계	농협	359	413	543	584	531	363
	법인	12	14	8	10	16	14
	계	371	427	551	594	547	377
	참여농가 수	49,256	48,995	50,856	56,021	47,418	41,153

자료: 농협중앙회.

2010년 계약재배에 참여한 조직당 평균 사업규모는 당근 3,920톤, 양파 2,615톤의 순으로 나타났다. 또한 무배추는 모든 작형에서 1,000톤 이상의 사업규모를 보였다.

표 3. 사무소당 평균 사업규모

단위: 톤

구 분	2005	2006	2007	2008	2009	2010
무배추 (봄)	1,072	870	673	805	825	1,030
무배추 (고랭지)	3,921	2,847	3,995	5,089	2,037	2,086
무배추 (가을)	2,063	1,900	1,388	1,846	2,407	1,515
고 추	115	133	91	114	98	188
마 늘	528	547	400	513	372	425
양 파	2,127	2,023	1,626	1,647	1,848	2,615
대 파	621	998	1,615	1,299	577	616
당 근	2,630	3,545	1,803	1,848	1,262	3,920

자료: 농협중앙회.

품목별 계약단가는 대부분의 품목에서 증가하고 있는 추세를 보이고 있으며, 2005년 대비 증가율은 봄무와 당근을 제외하고 모두 상승한 것으로 나타났다. 계약단가가 가장 크게 증가한 품목은 대파로 121.9% 증가하였으며, 고랭지 배추와 가을배추는 각각 58.6%와 55.8% 증가한 것으로 나타났다.

표 4. 품목별 계약단가

단위: 원/kg, %

구 분		2005(A)	2006	2007	2008	2009	2010(B)	증가율 (B/A)
무	봄	122	123	107	103	105	103	△15.6
	고랭지	188	186	188	192	173	241	28.2
	가을	110	117	117	110	106	128	16.4
배 추	봄	118	121	117	132	138	127	7.6
	고랭지	232	265	286	316	326	368	58.6
	가을	113	100	134	108	108	176	55.8
마 늘	난지	1,369	1,393	1,453	1,458	1,552	2,412	76.2
	한지	2,870	2,917	2,771	2,874	2,856	4,592	60.0
	대서	1,206	1,230	1,236	1,202	1,288	1,864	54.6
고 추		6,098	6,150	6,434	6,678	7,276	7,676	25.9
양 파		240	259	261	249	247	305	27.1
대 파		507	407	689	370	614	1,125	121.9
당 근		428	369	381	388	341	383	△10.5

주 1) 2009년부터 파는 겨울대파, 당근은 가을당근 가격임.

자료: 농협중앙회.

### 3. 노지채소 계약재배 확대 저해 요인

#### □ 계약재배 관련 전문성 부족

현재 채소류 수급안정화사업을 활용하여 배추의 계약재배를 실시하는 농협은 고랭지 배추 주산지인 강원도 지역과 가을·겨울배추 주산지인 전라남도 일원에 국한되어 있다.

- 배추는 가격변동이 타 작물에 비해 크기 때문에 경제사업의 안정성을 추구하는 농협의 입장에서 취급하기 어려운 품목이다.
- 채소류 수급안정화사업 주체인 일선 농협은 배추를 대상으로 채소류 수급안정화 자금을 활용하여 생산자와 계약재배를 실시할 만큼의 전문성을 확보하고 있지 못한 곳이 다수이다.

현재 배추 생산농가의 약 80%가 산지유통인과 포전 거래를 실시하고 있어 일선 농협이 위험을 감수하고 생산자와 계약재배를 확대하기 어려운 실정이다.

- 산지유통인은 농협의 노지채소 계약재배사업이 시작되는 시점보다 더 이른 시기에 계약을 시작하며, 농협이 제시하는 계약 금액보다 더 높은 금액을 제시하여 생산자와 계약하는 경향이 있다.
- 산지유통인은 생산자와 계약을 체결하는 시점부터 포전 관리, 재배 및 수확, 출하 등의 모든 작업을 담당하고 출하시기에 시장 가격변동에서 발생하는 위험을 일정하게 부담하기 때문에 생산자는 산지유통인과의 계약을 선호하고 있다.
- 그러나 일선 농협은 배추의 시장가격 변동에서 발생하는 위험을 감당하면서 정부의 노지채소 계약재배사업을 적극적으로 실시한 경험과 전문성을 보유한 인력이 부족한 상황이다.

#### □ 시장가격 하락 시 손실을 만회할 수 있는 안전장치 미비

농협이 노지채소 계약재배사업을 적극적으로 활용하고자 하여도 배추 출하시기에 시장 가격이 폭락하였을 경우 손실 보전 및 책임 소재의 문제가 발생하기 때문에 배추의 계약재배를 적극적으로 확대하기 곤란한 입장이다.

- 농협이 채소류 수급안정화사업을 활용하여 계약재배를 실시할 경우 출하기에 시장 가격이 하락하면 가급적 경영비 수준은 보호하고 있으나 경영비 수준보다 시장가격이 더 떨어지면 마땅히 손실을 보장할 방법이 없다.
- 배추를 전문적으로 취급하는 일부 농협은 이윤이 발생할 경우 자체적으로 적립하여 차기연도 계약재배와 출하기에 손실이 발생하였을 때 활용하지만 적립금 규모가 크지 않아 계약재배를 확대하기 어렵다.
- 농협이 배추 출하기에 시장 가격이 상승하여 적립금으로 적립할 수 있는 금액은 한계가 있으며, 시장 가격이 폭락할 경우 적립금이 모두 소진될 가능성을 배제할 수 없다.
- 농협이 자체 적립금을 활용하여 배추 계약재배를 실시하여도 손실이 발생하면 책임 소재를 밝히는 경우가 있어 담당직원이 책임감을 가지고 배추 계약재배를 적극적으로 실시할 수 없는 구조이다.

## □ 전문 노동력을 제공하는 작업단 부재

산지유통인은 생산자와 계약 직후 자체적으로 운영하는 농작업단을 통하여 포전관리, 재배, 수확 및 출하 등을 일괄적으로 실시하는 반면 농협은 생산자에게 노동력에 관련된 편익을 제공하지 못하고 있다.

- 배추 생산자는 대부분 고령화되어 있고 노동력이 부족한 상황이기 때문에 출하기까지 포전을 관리할 수 있는 여력이 없어 주로 산지유통인과의 포전매매를 실시하고 있다.
- 산지유통인이 운영하는 농작업단은 주로 5~10인으로 구성되어 있으며 배추 수확시기에 따라 전국을 순회하면서 포전관리, 수확 및 상차 작업 부분에서 노동력을 제공하고 있다.
- 농협은 생산자와 계약재배를 실시하여도 자체적으로 농작업단을 운영하지 않기 때문에 생산자가 출하기까지 포전관리, 재배, 수확 및 출하 등에 소요되는 노동력을 자체적으로 해결하여야 하는 어려움이 있다.

## □ 판로 개척 능력 한계

배추를 취급하는 일선 농협은 생산자와 계약재배를 실시하여도 도매시장 이외의 마땅한 판로가 없고 가격변동에서 발생하는 위험에 쉽게 노출되기 때문에 계약재배를 회피하고 있다.

- 도매시장은 경매제 위주로 가격이 결정되므로 생산량 변화에 따른 가격 변동이 큰 특성이 있다. 일선 농협은 도매시장 가격변동에서 발생하는 위험을 회피하려는 성향 때문에 계약재배 사업을 적극적으로 실시하지 못하고 있다.

배추는 도매시장을 경유하는 비중이 점차 감소하고 있으며, 김치공장, 반가공(절임류), 소비지 유통업체 등으로 직접 납품되는 비중이 점차 증가하고 있다.

- 김치공장과 대형유통업체는 원재료 가격변동이 커 판매가격에 영향을 미치는 것을 원하지 않기 때문에 공급처와 안정된 단가로 계약을 실시하고 있다.
- 그러나 일부 농협을 제외하고 배추를 취급하는 대다수 농협은 대기업이 운영하는 김치공장 및 대형유통업체에 일정 물량을 꾸준히 납품할 수

있는 능력이 부족한 실정이다.

- 이로 인하여 배추를 취급하는 대다수 농협이 도매시장 이외에 마땅한 판로를 개척하지 못하고 도매시장 가격변동에 노출되는 현상이 반복되면서 계약재배를 회피하고 있다.

## 4. 농협의 계약재배 확대 방안

### □ 노지채소 수급안정사업의 내실화

현행 수급안정사업을 긴급 및 일반 사업으로 이원화하여 대응해야 한다. 또한 일반의 경우 노지채소 계약재배 물량을 현행 10% 내외 수준에서 중장기적으로 50%까지 확대하여 출하 및 도매시장 물량 안정화('11년은 15% 목표)를 추진해야 한다. 긴급의 경우 관측사업과 연계하여 공급부족이 예상될 때 시장공급을 적기에 확대시킨다.

- 긴급 수급안정사업은 소비자 물가안정을 위해 도매시장 가격안정이 목표이다. 이는 수급 및 시장가격에 대한 선행관측 결과를 기초로 하여 예측가격 수준에 따라 단계별(평년가격을 기준으로 표준편차를 활용하여 가격 안정대를 설치하여 상시단계, 주의단계, 경계단계, 위기단계 등으로 구분하여 접근)로 실시되어야 한다.
- 일반 수급안정사업은 일상적으로 추진되는 사업으로 대량수요처 공급과 수요를 안정적으로 관리하는 것이다.

### □ 손실확보 방안 마련

농협은 경제사업 부분에서 경영의 안정성을 추구하기 때문에 손실이 발생하는 것을 회피하려는 경향이 있다. 따라서 농협이 계약재배를 적극적으로 실시하기 위해서는 손실이 발생하였을 때 이를 보전할 수 있는 방안을 마련해야 한다.

- 현재 채소류 수급안정 기금으로 계약재배를 실시하는 일부 농협이 어려움을 느끼는 점은 손실이 발생했을 때 이를 해결할 수 있는 마땅한 대책이 없다는 것이다.

- 현재 채소류 수급안정화사업의 손실 폭은 출하경비 등 중간제비용을 공제한 순 판매가격이 계약가격의  $\pm 10 \sim \pm 20\%$  범위일 경우에는 손익전액을 농협이 처리하는 것으로 되어 있다. 그러나 손실의 범위가 계약가격의  $\pm 10 \sim \pm 20\%$  이상일 경우에는 농협과 생산자 간에 일정 지분의 손익을 공동으로 부담하고 있다.
- 배추의 경우 출하시기의 가격 변동성이 크기 때문에 시장 가격이 폭락할 경우 일선 농협에서 손실을 전액 감당할 수 있을 만큼의 자금력이 확보되어 있지 않은 경우가 많다.

일선 농협이 배추 계약재배를 활발하게 실시하기 위해서는 배추의 시장 가격 변동에서 발생하는 위험을 완화시킬 수 있는 현실적인 대책이 필요하다.

- 농협의 배추 계약재배를 확대하기 위해서는 출하시점에 손실이 발생되었을 때 이를 만회할 만한 구체적인 대책이 필요하다. 예를 들어 수급안정사업의 손실 범위를 현행 계약가격의  $\pm 10 \sim \pm 20\%$ 에서 최근의 가격 변동을 고려한 후 확대 개편하여 농협과 생산자의 계약재배를 활성화시킬 필요가 있다.
- 수급안정사업의 계약가격이 확대될 경우 일선 농협의 손실부담이 커질 가능성이 있으므로 정부, 농협중앙회, 사업주체 농협 등이 일정 비율을 출자하여 매칭 펀드를 조성하고 이를 손실 보전 기금으로 활용하여야 한다.

## □ 체계적인 영농작업반 운영

생산자가 농협과 계약재배를 기피하는 이유 중 하나는 노동력 부족으로 포전 관리 및 재배, 수확 및 출하를 담당할 인력이 부족하다는 것이다. 그러나 농협과 계약재배를 실시하는 생산자에게 산지유통인과 같이 노동력 관련 편익을 동일하게 제공한다면 농협과 생산자 간 계약재배가 확대되는 유인책이 될 수 있을 것이다.

- 배추를 취급하는 대다수 농협은 재배 및 수확시기가 3~6개월 정도로 국한되기 때문에 영농작업반을 상시적으로 운영할 경우 비용 및 인력관리에 많은 문제가 발생하게 된다.
- 일선 농협이 재배 및 수확시기에 맞추어 영농작업반을 한시적으로 운영



한다고 하여도 노동 인력의 고용이 보장되지 않은 상황이라면 작업 인력 구성 및 인력 관리 등에 많은 어려움이 발생할 것으로 예상된다. 그러므로 농협중앙회가 일선 농협의 재배 및 수확시기에 적합한 체계적인 영농작업반 육성 및 운영 대책을 수립하는 것이 필요하다.

농협중앙회는 일선 농협의 작업 및 수확시기 등을 상세하게 파악하여 인력이 필요한 시점에 영농작업반이 효율적으로 활용될 수 있도록 운영해야 한다.

- 특히 배추는 포전관리, 재배 및 수확작업에 기계화가 도입되지 않아 인력소요가 많고 노동의 강도가 높아 노동자를 고용하기가 어렵다. 산지유통인의 경우 내국인보다 상대적으로 인건비가 저렴한 외국인 근로자를 영농작업반에 활용하고 있으나 불법 체류자가 많아 노동력 활용의 연속성이 보장되지 않고 있다.
- 농협중앙회가 영농작업반을 육성할 경우 내국인 노동력 확보 방안과 외국인 활용 방안 등을 면밀하게 검토하여 실시해야 한다.

#### □ 산지유통 전문가 육성

배추를 취급하는 일선 농협 중 대다수의 농협은 산지유통 전문 인력이 부족하여 계약재배, 판매사업, 시장개척 등을 체계적으로 실시할 수 없다.

- 일선 농협의 인사체계는 순환보직 제도이며, 경제사업보다는 신용 사업 부분의 직원 처우가 좋기 때문에 산지유통 관련 전문가를 체계적으로 육성하기 어려운 실정이다.
- 그러므로 농협중앙회 차원에서 산지유통 전문가를 육성할 수 있는 부서 및 프로그램을 운영하여 경제 사업을 활발하게 실시하는 농협을 대상으로 현장에 배치될 수 있도록 해야 한다.
- 농협중앙회에서 육성한 산지유통 관련 전문가가 의욕을 갖고 경제사업을 실시하도록 하고 다른 직원에게 경제사업 이미지를 제고시킬 수 있도록 실적에 따라 인센티브를 제공할 수 있는 방안을 마련해야 한다.

#### □ 사업의 투명성과 효율성 제고

사업주체를 기존의 농협 중심에서 농협은 일반수급안정사업의 주체로 하고, 유통공사는 긴급수급안정사업의 주체로 하는 이원화 운영 방안을 검

토할 필요성이 있다. 또한 생산부족 및 가격불안정 시에는 유통공사가 매취·비축, 국내 추가재배, 해외 계약재배 등을 추진하는 것도 바람직하다.

- 자금지원에서는 현행 10년 무이자 자금으로 조합에 품대, 제비용, 운용자금을 지원하는 방식에서 무이자 자금기간을 줄이고 조합에는 품대만 지원하고 운용자금은 중앙회가 지원하는 방안(배추, 무 비저장성 노지채소 한정)을 마련해야 한다.
- 자금지원 기간도 현행 재배기간의 약 2배에 해당하는 11개월 정도에서 재배기간(생육기간)에 한하여 축소함으로써 현행 대기성 자금의 운용수익허용을 최소화하여 자금회전율을 증대시켜야 한다.
- 적립금의 경우 조합별·품목별 관리방식을 품목 구별 없이 중앙회에서 통합관리로 전환하는 방안을 마련해야 한다.
- 손실보전과 산지폐기는 현행 사업손실은 적립금에서 보전하고 산지폐기는 적립금과 농안기금에서 보전하는 형태에서 사업손실은 중앙회와 산지조합이 50%씩 분담(저장성 양념채소는 100% 조합)하고 시장격리는 농안기금에서 보전하는 방식으로 전환하는 방안도 필요하다.
- 현행 가격 안정대 운용방식을 폐지하고, 중앙회의 조합 판매관리를 강화해야 한다. 이 경우 사업손익은 약정 비율로 배분하고 조합수익의 20%를 적립하며, 조합손실은 적립금으로 보전한다. 그리고 적립금을 초과하는 손실의 50%는 중앙회가 보전한다. 한편 도덕적 해이를 완화하기 위해 농가의 위약금을 현행 70~100%에서 100%로 강화시키는 방안도 필요할 것으로 판단된다.

#### □ 농협중앙회 사업 참여의 확대

비저장성 노지채소 중 수급 및 가격변동폭이 큰 품목(고랭지배추·무)은 중앙회가 포전매취 방식으로 물량을 확보해야 한다.

- 중앙회의 판매관리 강화: 취급물량이 영세하고(1,000톤 미만) 전문인력이 부족한 신규 사업 참여 조합에 대해서는 가을 또는 겨울배추 물량의 일부에 대해 조합은 계약을 대행하고 중앙회가 판매손익 및 적립금을 부담·관리하며, 조합에는 수수료를 지급한다.
- 중앙회가 직접재배, 포전매취, 책임판매 등의 형태로 사업 참여 폭을 확대하고, 중앙회 직속의 채소수급안정사업단(가칭)을 신설하여 전국단위의 작업단을 상시 운영한다. 또한 도매사업단을 통한 계통판매 전략공급

및 김치업체, 군납 등 연중 고정 거래선을 확보해야 한다.

#### □ 농협의 안정적 판로 확보

현행 수급안정제도하에서 농협의 계약재배가 확대되지 못하고 있는 근본적인 문제는 계약재배와 판매 및 시장변동에 합리적으로 대응할 수 있는 전문인력이 미흡한 것과 농협의 안정적인 판로 확보가 이루어지지 못하고 있다는 점이다.

- 현재 노지채소 수급안정사업의 계약재배를 상대적으로 효과적으로 수행하고 있는 대관령원협이나 정선농협 등의 공통적인 특징은 조합 내 최소한 10년 이상의 계약재배와 판매 관련 전문인력이 사업을 담당하고 있다는 것과 이들 조합의 판로가 이미 확보되어 있다는 사실이다. 농가와 의 계약가격과 판매처와의 계약가격이 사전에 고정되어 있기 때문에 계약으로부터의 손실발생이 거의 일어나지 않고 있다.
- 다만 정선농협의 경우 확보된 판로의 대부분이 제한된 수의 김치공장이며, 김치공장과 의 납품 거래량에 의해 계약사업의 물량이 고정되는 문제가 나타나고 있다. 결국 계약사업 물량을 증대시키려고 해도 안정적인 판로를 확보하지 못하는 농협의 경우 도매시장 출하에 따른 위험을 회피하기 위해서 계약물량을 최소화하고 있는 실정이다.
- 따라서 현행 제도하에서 농협의 계약물량 확대를 위해서는 판매처를 기존의 김치공장 중심에서 하나로마트, 학교급식, 대형유통업체, 외식업체 등으로 적극적으로 확대할 필요가 있다.

#### □ 산지유통인의 법인화 유도과 협력체계 구축

배추는 산지유통인의 시장 지배력이 약 80%에 달하고 생산자가 농협보다는 산지유통인과 계약하는 것을 선호하기 때문에 농협중앙회 및 일선 농협이 자체적으로 계약재배 사업을 확대하는 것은 한계가 있다.

- 농협중앙회는 2011년부터 배추 계약재배를 적극적으로 실시할 것을 밝히고 있다. 그러나 농협중앙회가 계약재배 및 산지유통 관련 사업의 경험이 없는 상태에서 가격 변동이 큰 배추 시장에 적극적으로 참여하는 것은 큰 손실을 초래할 수도 있다.
- 그러므로 농협중앙회는 배추 계약재배 경험이 많은 일선 조합, 산지유통인, 법인을 중심으로 협력체계를 구축하고 그들의 경험과 노하우를 충분

히 활용하여 계약재배를 실시해야 한다.

농협중앙회가 계약재배를 효과적으로 실시하기 위해서는 규모화된 산지유통인의 법인화를 유도하고 그들과 협력체계를 구축하는 것도 노지채소의 수급안정에 기여할 것이다.

- 현재 배추 주산지는 계약재배를 실시하는 농협과 산지유통인 중심의 이원화 체계로 구성되어 있다. 이러한 상황에서 농협중앙회의 무리한 시장 참여는 경쟁 구도 심화 및 계약재배 단가를 상승시킬 수 있는 부작용으로 작용할 수도 있다.
- 따라서 경쟁력 있는 산지유통인의 법인화를 통해 계약재배를 효과적으로 확대시킬 수 있는 방안을 모색해야 한다.

## 5. 시사점

정부는 노지채소 위주의 수급안정 및 유통구조 개선을 촉진하기 위해 2011년 1월 수급안정사업 개편 방안, 농산물 수급안정 및 유통구조 개선 방안 등을 제시하였다. 정부가 발표한 대책은 크게 ① 노지채소 수급안정사업 개선 ② 농협의 계약재배 확대 ③ 산지유통인 법인화 ④ 도매시장 거래제도 개선으로 유형화할 수 있다.

이번 대책은 농협중앙회가 직접 산지에 진출하여 농가와 계약재배를 실시하는 것이 포함되어 있는 것이 특징이다. 농협중앙회가 사업을 수행하면서 손실이 발생할 경우 중앙회 적립금(50%)과 일선 조합 적립금(50%)으로 처리한다는 내용에서 계약재배 확대에 대한 농협의 적극적인 의지를 엿볼 수 있다.

그러나 배추의 경우 생산자와 산지유통인의 거래비율이 약 80%를 상회하고 있어 단기간에 생산자와 농협의 계약재배를 확대시키는 것은 어렵다. 또한 산지 계약재배 형태가 산지유통인의 포전매매와 일선 조합의 계약재배로 이원화된 체제에서 계약재배 사업 경험이 없는 농협중앙회가 시장에

참여할 경우 큰 손실을 초래할 수도 있다.

그동안 농협이 노지채소 부문에서 계약재배를 적극적으로 수행하지 못한 것은 계약재배 관련 전문성 부족, 시장가격 하락 시 손실을 만회할 수 있는 안전장치 미비, 전문 노동력을 제공하는 농작업단 부재, 도매시장 위주의 출하체계 등을 꼽을 수 있다.

향후 농협이 계약재배를 지속적으로 확대하기 위해서는 노지채소 수급안정 사업의 내실화, 시장가격 하락 시 손실확보 방안 마련, 체계적인 영농작업반 운영, 산지유통 전문가 육성, 규모화된 산지유통인의 법인화 유도 및 협력체계 구축 등이 필요하다. 또한 농산물 수급 및 가격안정은 정부의 정책적 의지와 계약재배 사업주체인 농협의 적극성 및 전문성이 효과적으로 연계되었을 때 실현 가능하다.

## [부록] 농협의 계약재배 성공사례

### 1. 강원도 대관령원협의 배추 계약재배

○ 강원도 지역은 고랭지 배추 주산지이며 대관령원협은 여타 농협과 다르게 채소수급안정사업과 유통활성화 사업을 통하여 배추 생산자와 계약재배를 적극적으로 실시하고 있다. 대관령원협은 해당 지역뿐만 아니라 인근 지역인 태백, 정선, 임계, 평창을 포함하여 계약재배를 실시하고 있다. 2010년 채소수급안정사업을 활용한 계약재배 실적은 계약농가 수 37명, 면적 19만 1,364m<sup>2</sup>, 매입금액 약 40억 원, 판매금액 약 56억 원이다. 산지유통활성화 사업을 활용한 매입 실적은 매입 농가 수 40명, 면적 77만 4,090m<sup>2</sup>, 매입금액 약 170억 원, 판매금액 약 187억 원으로 나타나고 있다.

#### < 대관령원협의 배추 계약재배 현황 >

단위 : 호, m<sup>2</sup>, 톤, 천 원

정책사업명	농가 수	면 적	물 량	매입금액	판매금액
채소수급안정사업	37	191,364	12,630	4,000,490	5,637,340
산지유통활성화사업	40 <sup>1)</sup>	774,090	51,091	17,388,218	18,725,038
합 계	77	965,454	63,721	21,388,708	24,362,378

주 1) 산지유통활성화사업의 계약농가 수는 개별 농가에게 매입한 실적임.

○ 대관령원협은 고랭지 지역이기 때문에 여름철에 배추가 출하되지만 산지유통인이 계약을 실시하는 시기와 동일하게 매년 1~2월 중 생산자에게 계약재배 신청을 받고 있다. 대관령원협은 농가가 원하는 형태에 따라 계약조건을 정하고 있다. 즉, 농가가 출하기에 가격변동에서 발생하는 위험을 부담하고자 한다면 농가가 출하 직전까지 재배 및 관리를 담당하여 출하 후 정산을 실시하는 수탁형 계약재배를 실시한다. 농가가 수탁형 계약재배를 선호하는 경우에는 주로 도매시장에 출하한다. 그러나 농가가 안정적인 소득을 선호할 경우에는 배추 정식 후 30~40일 사이 정산을 실시하는 매취형 계약재배를 활용한다. 농가가 매취형 계약재배를 선호하는 경우에는 주로 김치공장에 납품한다.

- 대관령원협은 농가와 정산이 끝난 후 개별적으로 운영하는 농작업팀을 통해 포전관리, 재배 및 출하를 실시한다. 일반적으로 배추 재배 농가는 안정적인 소득을 희망하기 때문에 정식 후 30~40일 사이 정산하는 방식을 선택한다. 생산자는 배추 가격변동에서 발생하는 위험을 산지유통인에게 전가하는 것과 마찬가지로 대관령원협에 전가하는 방식을 선호한다. 대관령원협의 배추 정산단가는 생산자와의 마찰을 최소화하기 위하여 고랭지 무배추 운영위원회를 구성하여 결정한다. 위원회는 농협 조합장, 경제상무, 생산자를 포함하여 총 6명으로 구성되어 있고 생산원가 및 기본적인 농가소득, 작황, 출하기 가격이 폭등 및 폭락할 경우 등을 종합적으로 고려하여 정산가격을 결정한다.
- 대관령원협이 매취형 계약재배를 실시하는 이유는 국내 굴지의 김치공장에 배추를 납품하기 때문이다. 대관령원협은 과거부터 판매 사업에 대한 경험 및 노하우가 축적되어 있어 출하처가 도매시장에 국한되지 않고 김치공장, 계통출하, 지방 도매시장 등 다양한 판매처를 보유하고 있다. 김치공장에 납품하는 물량은 검품 및 검수가 철저하여 병충해가 발생할 경우 반입을 금지하기 때문에 전문적인 영농작업반을 활용하여 체계적으로 관리한다.
- 대관령원협은 매취형 계약재배를 실시할 때 산지유통인과 협력관계를 유지하여 법인화를 유도하고 있다. 배추가격은 2010년도를 제외하고 최근 몇 년간 하락세가 지속되었기 때문에 산지유통인도 시장가격 변동에서 발생하는 위험을 회피하려는 성향이 있다. 대관령원협은 법인화된 산지유통인이 계약한 면적을 정산하는 조건으로 포전관리, 농작업 위탁, 작업시기 조정 등을 맡기고 있다. 대관령원협과 법인화된 산지유통인이 공동으로 사업을 실시하여 출하시점에 수익이 발생할 경우에는 대관령원협이 계약조건에 따라 일정비율의 수익과 수수료를 산지유통인에게 수령한다. 반대로 출하시점에 손실이 발생한 경우에는 산지유통인이 잔금정산 및 수수료를 부담한다. 산지유통인도 대관령원협과 협력관계를 구축하면서 채권확보, 세무 대행 등의 편익을 제공받는다.
- 대관령원협의 영농작업반 관리는 경제상무, 계약재배 담당자, 검품사 총 4

명이고 이들은 산지유통사업 경력 10년 이상의 전문가로 구성되어 있다. 영농작업반은 고정 작업팀과 약제 살포팀으로 구분되어 운영되고 있다. 고정 작업팀의 업무는 포전관리, 수확 및 상차를 담당하며 4~6개 팀이 운영되고 있고 팀당 8~9명으로 구성되어 있다. 약제 살포팀은 병충해 방지 역할을 담당하며 3~4개 팀이 운영되고 있고 팀당 3~5명으로 구성되어 있다.

- 현재 대관령원협은 생산자에게 생산원가 및 농가소득 등을 고려하여 계약 단가를 결정하기 때문에 계약재배 면적이 지속적으로 증가하는 추세이다. 생산자도 대관령원협이 산지유통인이 제공하는 편익보다 더 많은 편익을 제시하기 때문에 대관령원협과 거래를 선호하고 있다. 최근 △△△원협은 배추 계약재배에 관련된 경험 및 노하우를 일선 농협과 공유하고자 사업 범위를 전국으로 확대하고 있다.

#### < 대관령원협의 계약재배 성공요인 >

1. 생산자 선호를 반영한 다양한 계약 방식과 합리적인 계약 단가 책정
2. 뛰어난 마케팅 능력을 활용하여 계약 시 계약 방식에 따른 출하처 확보
3. 전문화된 영농작업반을 활용하여 소비자 유통업체가 요구하는 품질수준 확보
4. 산지유통인의 법인화를 유도하고 법인화된 산지유통인과 협력체계 구축

## 2. 전라남도 해남군 화원농협의 배추 계약재배

- 전라남도 해남군은 겨울배추의 70%를 생산하는 주산지이다. 해남군은 과거부터 노지채소 주산지이기 때문에 산지유통인이 포전거래를 주로 실시해 왔다. 화원농협은 채소수급안정 사업을 활용하여 봄배추, 가을배추, 겨울배추를 생산하는 약 500여 농가와 계약재배를 실시하고 있다. 화원농협은 배추 시장가격 변동에서 발생하는 위험을 회피하기 위해 김치공장과 절임공장을 운영하고 있다.
- 화원농협은 계약재배를 희망하는 농가와 전량 계약재배를 실시하고 있으며, 정식시기에 농가와 계약서를 작성하고 계약농가는 재배를 담당하고 있



다. 또한 포전을 관리하는 전담직원 2명이 계약과 동시에 포전을 수시로 왕래하며 계약농가를 관리하고 있다. 출하 시에는 생산자의 인력부담을 덜기 위하여 1개 팀당 15명 내외로 구성된 영농작업반 5~6개 팀을 운영하고 있다.

### < 해남군 화원농협의 배추 계약재배 실적 >

단위: Kg, 원, 천원

사업 연도	품 목	계약실적				수매실적		
		건수	물량	단가	금액	물량	단가	금액
2008	김장(가을)배추	256	5,926,336	130	770,424	5,611,098	128	720,635
	봄배추	81	1,520,754	110	167,283	1,772,874	122	216,017
	겨울배추	260	9,384,132	130	1,219,937	7,914,285	137	1,082,712
2009	김장(가을)배추	236	6,186,023	130	804,183	6,311,086	137	861,742
	봄배추	82	1,683,327	121	204,513	1,239,482	204	253,268
	겨울배추	197	8,286,515	140	1,160,112	7,231,115	209	1,510,237
2010	김장(가을)배추	145	6,020,965	150	903,145	5,794,378	323	1,874,100
	봄배추	90	1,656,585	120	198,790	768,067	132	101,623
	겨울배추	118	5,416,787	160	866,686	3,277,945	322	1,055,212

○ 화원농협의 출하 특징은 도매시장 출하비율이 10% 정도에 불과하다는 것이다. 화원농협은 계약재배 물량 중 약 50%는 자체적으로 운영하는 김치공장과 절임배추 공장에 납품하고 있으며 국내 굴지의 김치공장에 약 40%를 납품하고 있다. 일반적으로 김치공장은 검품 및 검수 기준이 엄격하기 때문에 체계적인 포전관리가 필요하다. 화원농협이 김치공장에 납품할 경우 농협과 법인화된 산지유통인과 협력하여 품질관리를 실시하고 출하 직전에 농산물 품질관리사 자격증을 보유한 화원농협 직원이 품질을 결정하여 납품을 실시한다.

○ 화원농협은 계약재배를 실시한 농가를 대상으로 작물 영양제(키토산 등) 등을 무상으로 공급하고 있다. 또한 배추 계약단가를 책정하는 과정에서 이사회를 개최하여 생산자 요구사항을 반영하기 위해 노력하고 있다. 그러나 화원농협은 생산자가 계약재배를 실시하고 계약내용을 준수하지 않을 경우에는 향후 5년간 농협의 판매사업에 참여하는 것을 배제하는 방식으

로 생산자 조직화 및 결속력을 다지고 있다.

< 해남군 화원농협의 계약재배 성공요인 >

1. 가격변동이 큰 도매시장 출하를 최소화하면서 자체적으로 김치공장 및 절임배추 공장을 운영하여 안정적인 판로 확보
2. 법인화된 산지유통인과 협력체계 구축
3. 전문화된 영농작업반을 활용하여 소비지 유통업체가 요구하는 품질수준 확보
4. 계약재배 농가의 충성도 확보를 위하여 환원사업 실시

## 한국농촌경제연구원 『농정연구속보』 발행 목록

### 2011년

- 제70권 농협의 노지채소 계약재배 실태와 확대방안 (전창곤, 최병옥, 김동훈)
- 제69권 국제곡물 가격 상승 원인과 2011년 국내물가 파급영향 (한석호, 승준호)
- 제68권 구제역 발생에 따른 2011년 상반기 소·돼지 가격 전망  
(허덕, 정민국, 우병준, 이명기, 이형우, 김원태, 김현중, 김형진)

### 2010년

- 제67권 농업·농촌에 대한 2010년 국민의식 조사결과 (김동원, 박혜진)
- 제66권 주요국의 농업분야 탄소배출권 거래제도 운용 실태 (김창길, 김윤희, 정학균)
- 제65권 쇠고기 수입 증가에 따른 하반기 한우 가격 영향 분석 (허덕, 이형우, 이정민)
- 제64권 쌀 관세화 전환의 필요성과 통상 관련 검토 (송주호)

### 2009년

- 제63권 농업·농촌에 대한 2009년 국민의식 조사결과 (김동원, 박혜진)
- 제62권 2009년산 쌀 증산에 따른 가격 및 소득 분석 (김정호, 최익창)
- 제61권 식물공장의 동향과 전망 (김정호)
- 제60권 일본의 정권교체와 농정전망 (김태곤)
- 제59권 최근 산지 소값 동향과 쇠고기 가격 전망 (허덕, 이정민, 이형우)
- 제58권 최근 국내의 친환경농산물의 생산실태 및 시장전망 (김창길, 정학균, 문동현)
- 제57권 농업 및 농가경제 전망 2009~2019 (조영수, 박상미)
- 제56권 농림사업의 연령제한 실태와 개선방안 (최경환)
- 제55권 캐나다산 쇠고기 수입재개의 영향분석 (허덕, 이정민, 이형우)
- 제54권 기후변화에 대한 농업계의 인지도 조사 결과 (김창길, 주현정)
- 제53권 국제곡물가격이 곡물가공품 가격에 미치는 파급시차 (김태훈, 김배성)

### 2008년

- 제52권 농업·농촌에 대한 2008년 국민의식 조사결과 (김동원, 박혜진)
- 제51권 미국 '2008년 농업법'의 주요 내용과 의미 (어명근)
- 제50권 고병원성 조류인플루엔자 발생의 경제적 피해 계측 (우병준, 이형우, 황운재, 김진년)
- 제49권 미국산 쇠고기 수입확대의 파급 영향과 시사점 (허덕, 이정민)
- 제48권 고병원성 조류인플루엔자 발생이 양계산물 가격에 미치는 영향 (허덕, 우병준, 이형우)
- 제47권 사료가격 상승이 양돈업에 미치는 영향과 대응방안 (허덕, 김현중)

제46권 유가상승이 시설채소 농가에 미치는 영향 (정은미, 정학균, 김수림, 윤선희)

제45권 농업·농촌에 대한 국민의식 조사결과 (김동원, 박혜진)

## 2007년

제44권 사육 여건 변화가 양돈소득에 미치는 영향 (허덕, 정민국, 김현중)

제43권 금년 김장철 채소 가격 및 김장 수요 전망 (박기환, 송성환)

제42권 해외 유기농산물 인증제도와 시사점 (신용광, 황윤재)

제41권 국내외 친환경농산물의 생산실태 및 시장전망 (김창길, 김태영, 이상건)

제40권 최근 소값 동향 분석 (허덕, 송주호, 정민국, 이정민)

제39권 농업·농촌에 대한 국민의식 조사결과 (김동원, 박혜진)

제38권 미국 정부의 2007년 농업법 제안과 시사점 (임송수)

제37권 기후변화협약이 농업부문에 미치는 영향 (김창길, 김태영, 신용광)

제36권 농업법인의 운영실태와 제도개선방안 (김수석, 박석두)

## 2006년

제35권 농촌사회의 양극화 실태와 정책과제 (박대식, 마상진)

제34권 DDA 협상 중단의 의미와 전망 (임송수)

제33권 유가상승과 환율하락이 농업에 미치는 영향 (김병률, 김배성, 조영수, 이용호)

제32권 국내외 친환경농축산물의 생산 및 인증 실태 (김창길, 김태영)

제31권 미국의 FTA 농산물 양허방식과 시사점 (최세균, 허주녕, 박성진)

제30권 농업부문 한·칠레 FTA 이행 2년의 평가 (최세균)

## 2005년

제29권 김치 안전성 파동과 김장 수요 전망 (송성환, 김연중)

제28권 남북농업협력위원회 개최와 과제 (김영훈)

제27권 쌀 공공비축제 도입과 수확기 시장안정 대책 방향 (박동규)

제26권 친환경 농산물에 대한 소비자 인식과 태도 (강창용, 고옥)

제25권 중국 위안화 절상이 국제 농산물 시장에 미치는 영향 (김배성, 최정섭)

제24권 농업·농촌기본법 개정의 배경과 주요 쟁점 (김정호)

제23권 한·칠레 FTA 이행 1년의 농업부문 평가 (최세균, 허주녕)

제22권 농업인의 의식 변화와 농정 현안에 대한 인식 (김동원, 박혜진)

제21권 친환경과실 소비 실태 및 전망 (김경필, 박미성)

제20권 독일과 프랑스 농민단체의 농정참여제도 (김수석)

제19권 신년공동사설을 통해 본 2005년 북한의 농정전망 (권태진)

제18권 우리나라 농산물 수출의 새로운 기회, 중국 (권오복)

## 2004년

- 제17권 농지제도 개편의 방향과 추진방안 (박석두, 송미령, 김수석, 김홍상)
- 제16권 쌀농가 소득·경영안정 직불제 도입과 양곡관리 제도 개편 (박동규)
- 제15권 2004년산 쌀 수급 및 가격 전망 (김명환, 김혜영)
- 제14권 쌀 협상 시한에 관한 견해 분석 (임송수)
- 제13권 국제유가 상승이 농업에 미치는 영향 (이용선, 김배성, 정학균)
- 제12권 기업농의 조건: 가능성과 전망 (김정호)
- 제11권 미 광우병 발생 이후 쇠고기 소비 변화 (신승렬, 송주호, 김철민)
- 제10권 농업협상 기본골격 초안의 평가와 시사점 (임송수, 서진교, 김상현, 임소영)
- 제9권 쌀 농업의 규모 효과와 구조 정책 (김정호)
- 제8권 일본과 대만의 쌀 시장개방과 시사점 (김태곤, 정정길)
- 제7권 친환경농산물과 관행농법의 생산비 비교 (김창길, 김태영)
- 제6권 최근 가축질병 발생이 육류 소비에 미친 영향 분석 (신승렬, 송우진, 이형우)

## 2003년

- 제5권 수요처별 수입쌀 구매의향 전망 (이계임, 김민정)
- 제4권 농가부채문제 진단과 중장기 대응방향 (박성재, 황의식)
- 제3권 미국과 EU의 가격·소득지지정책 (김태곤)
- 제2권 유럽연합의 2003년 개혁안과 농업협상의 관계 (임송수)
- 제1권 쌀 수매제도의 소득지지효과 (김명환)