

# 채소류 수급안정의 주체, 품목조직!

(사)우리농업품목조직화지원그룹  
공동대표 이 현 목

## I. 채소류수급안정대책 사례

### 1. 1990년(?) 고랭지배추 풍작으로 가격 폭락

- 가락시장에서의 경매가 80만원 수준/5톤
  - 고랭지에서 수확하여, 가락시장까지 운송해 오는 비용이 거의 80만원 : 생산자(또는 산지유통인)에게는 한 푼도 돌아가지 않는 가격!
- 10a 당(5톤 생산 전제) 30만원 지급/산지폐기를 제안--농협, 유통공사 등 아무도 책임지고 수행할 주체가 없었다!

### 2. 정부의 작년도 고랭지배추수급안정대책

- 계약재배 및 생산조정제, 수급조절위원회 및 매뉴얼 운영, 수매비축 확대, 도매시장 정가수의매매제 확대, 관측기능강화 등 다양한 정책을 마련, 대응.
- 7월 중순까지 가뭄으로 흉작과 가격폭등을 걱정.
  - 7월 상순 배추도매가격 : 728원/kg(평년 510원)
  - 안반데기 일대 조기 정식작업 등 생산증대시책
- 7월 하순 가격폭락사태 도래.
  - 7월 하순 배추도매가격 : 490원/kg(평년 700원)

--> 정부의 온갖 대책에도 불과 한 달 사이에 폭등에서 폭락으로!

### 3. 2013년 초 청양고추가격 폭락

- 밀양, 창녕, 진주 등 경남지역이 전국 생산량의 약 80% 차지.
- 생산이 전년 동기 대비 30% 증가, 가격은 1/3로 폭락.
  
- 경남지역 청양고추농가들의 생산 감축 움직임.
  - “하우스 세 동 중 한 동의 불을 끄자.다만, 영세농(1000평 이하)은 제외하자.”
  - 기름값, 인건비, 포장비 1/3 절감
  - 가격 2배 내지 3배 상승
  - “지도부가 현장확인을 할 수 있고, 명분과 안면 때문에 농가들이 이행하지 않을 수 없다.”
  
- 생산 감축 움직임은 핵심 주산지 농민들의 반대로 무산되었다.
  - “생산 감축으로 가격을 유지하면, 더 많은 귀농인과 타 작목 농민들이 청양고추를 재배하게 될 것이다. 그러면 ‘고추농사만 지어 온’ 우리는 고추농사를 계속 줄여야 한다. 차라리 가격폭락을 방치하자!”
  
- ※ 가격하락에 따라 농가들이 하우스 온도를 낮추고, 수확주기를 10일에서 15일 정도로 낮추는 등의 자동조절이 일어나 가격이 안정됨.

### 4. 2014년 제주 겨울 무 과잉생산대책

- 2014년(?) 겨울 무 풍작으로 가격폭락 예상.
- 무작목반과 산지유통인들이 출하조절에 합의.
  - 일정 크기 이하의 무와 일정 크기 이상의 무 출하 금지를 약속 : 20kg망에 담을 수 있는 무의 수를 몇 개에서 몇 개로 규제.
  - 감시조 운영 및 위반자에 대한 페널티.
- 조치 전 예상가격 6000원 이하/망에서 11,000원 수준으로 안정.
- > 정부 지원 없이 수급 및 가격 안정!

## II. 그간의 대책과 사례가 보여준 시사점

- 생산 과잉, 과소의 주된 원인은 기상에 따른 작황변동이다.
  - 작년 고랭지배추의 경우, 재배면적이 변하지 않은 상태에서 불과 20여일 사이에 ‘가격폭등’우려에서 폭락으로 급변했다!
  - 지난 10년 동안 고랭지배추 재배면적의 전년 대비 최고 감소율은 13% 였고, 최고 증가율은 17%였다. 대개 10% 내외였다.
  - 같은 기간 가격하락폭은 최고 42%, 가격상승폭은 135%였다.

○ 정부수매, 계약재배, 생산조정, 출하조정, 관측강화 등 다양하고, ‘정교한’ 대책들이 수급안정에 별로 효과가 없었다.

- 풍작으로 생산과잉이 되면 가격이 폭락했고, 흉작으로 생산과소가 되면 가격이 폭등했다.

- 2015년 고랭지배추가격은 2010년 이후 가장 낮았다.

(2010)	(2011)	(2012)	(2013)	(2014)	(2015)
1,293원/kg	801	996	989	685	557원

○ 당사자인 생산자들이 나서면 공급량을 조정할 수 있다.

- 수급안정의 직접적인 이해당사자인 유통인들이 나선 제주 무 수급 안정대책은 “정부지원 없이도” 수급 및 가격안정을 이루었다!

- 청양고추의 경우에도 품목지도자들 간에 합의만 되었다면, 공급량을 조정할 수 있었다.

- 그러나 제3자인 농협, 유통공사, 공무원은 현장을 제대로 관리할 수 없다.

※ “폐기 신청해 놓고 몰래 내다팔아”(2014.4.24. 농민신문)

- 감독 인력 부족해 확인 한계...적발돼도 별다른 제재수단 없어

○ 청양고추의 사례는 공급조정의 이익이 참여하지 않은 제3자, ‘무임승차자’에게도 갈 우려가 있으면, 공급조정이 안 된다는 걸 보여준다.

- 당장의 ‘무임승차자’는 물론 미래의 ‘무임승차자’도 영향을 준다.

### III. 채소수급안정의 기본전제와 방향

#### 1. 기본전제

- 생산 과잉, 가격 폭락의 대책은 공급량 조정뿐이다.
  - 공급량이 수요량을 초과하는 한 가격하락을 막을 수 없다.
- 흉작으로 가격이 폭등하면? “대책이 없다!”
  - 수입을 하거나, 소비절제를 호소하거나, “쇼를 하거나”
  - 대체작목의 재배권장 등은 시간적으로 효과를 거둘 수 없다.
- 채소류의 공급량은 수확기 막판에 결정된다.
  - 같은 면적에서도 풍작이 되면, 가격이 폭락하고, 흉작이 되면 가격이 폭등한다.
- 공급량을 조정할 수 있는 사람은 해당 농산물 ‘소유자’(생산자 및 산지유통인)뿐이며, 해당 농산물 생산자 모두가 ‘약속’을 이행하지 않으면 공급량은 조정될 수 없다.

#### 2. 수급안정의 핵심 과제와 대책

- (1) 생산과잉 시 공급량을 줄일 수 있는 생산자조직을 육성해야 한다.
  - 해당품목 생산 농민 모두가 참여, 감축약속을 지켜야 한다.
- 모든 농민교육에서 협력의 이익, 품목조직화의 이익을 강조한다.
  - 수급조절로 가격폭락을 막을 수 있다.
  - 생산의 안정, 소득의 안정, ‘물가안정’을 이룰 수 있다.
  - 정책에 농민의 뜻을 반영할 수 있다.
- ※ ‘Collaboration is the new growth’ ‘협력이 새로운 성장동력!’

- 품목조직화를 이끄는 ‘지도자그룹’과 ‘전임 사무국장’을 두게 한다.
  - 농민들이 품목조직화의 이익을 안다고 해서 조직화되지 않는다.
  - 농민들과 조직화의 필요성과 어려움에 대해 부단히 소통하며 조직화로 이끄는 ‘주체’가 있어야 한다.
  - “희생적인 지도자”의 출현을 기대하는 것은 불합리하고 이기적이다. 자기는 희생하지 않고 왜 남더러 희생하라고 하는가?
  - 회원 모두의 ‘작은 희생’, 즉, 회비를 거출하여 농민대표들의 활동을 뒷받침하고, ‘농민 모두를 위해 밤낮으로 일할 사람’을 두어야 한다.
  - 정부는 농민의 부담을 덜어주기 위해 ‘자조금’을 지원해야 한다!

- 품목조직에 가입하는 것이 이익이 되도록 정책을 펼쳐야 한다.
  - 품목관련 모든 정책적인 지원은 품목조직을 통해 이루어지게 한다.
  - 특히, 조직화의 초기단계에서 있는 품목조직에 대해 포장박스, 농자재 등 ‘마중물’ 성격의 보조지원을 강화한다.
  - 산지폐기처분비용의 일정부분을 자조금으로 지원한다.
  - 자조금을 ‘사회간접자본투자 및 수급조절비용’이라는 인식 아래 과감하게 늘리고, 신축적으로 운영한다.
  - ※ 기존의 유통시설 위주의 투자비, 계약재배, 수매 등에 쓰이고 있는 막대한 수급안정대책비의 효과성에 대한 재검토가 필요하다 할 것임.

(2) 생산자조직(품목조직)으로 하여금 생산출하량을 조정, 적정가격진폭을 유지하게 한다.

- 일정수준 이하로 가격하락이 예상될 경우, 적정물량을 폐기하게끔 한다.
  - 폐기비용의 일부를 자조금 등으로 지원한다.
- 기상에 따른 작목별 풍흉의 특성을 감안, 적정재배면적에 약간의 여유면적(예시 3~10%)을 확보하게 한다.
  - 풍작이 되면, 추가적인 지원 아래 추가적인 생산감축을 하게 한다.

(3) 중장기적으로 가공, 수출 등 새로운 수요를 개발하게 한다.

- 시장개방으로 인한 가격하락에 수동적으로 생산을 줄일 수만 없다.

- 최고 품질의 농산물 및 가공식품을 생산할 수 있는 기술이 개발될 수 있는 R&D체제를 구축해야 한다.

- 관이 주도하는 R&D, 시장에서 호평 받는 상품을 생산하기 어렵다.

- 연구과제의 선정 및 성공 여부의 판단에 ‘기술수요자’의 의견이 우선 반영되는 R&D체제를 구축해야 한다.

- 최고의 브랜드 파워와 마케팅 역량을 가진 사업조직이 필요하다.

- 중국 농식품시장(예시)의 개척, 결코 아무나 할 수 없다!

- 잠재력이 있는 조합, 영농조합법인, 농업회사법인 등 농업계 사업조직을 글로벌사업조직으로 키우든가, 브랜드 파워와 마케팅 역량을 가진 기존의 사업조직과 협력체제를 구축하든가.

- 생산조직, 연구조직, 사업조직 간에 긴밀한 협력이 일어나게 하는 체제를 만들어야 한다.

- 모든 농산물과 상품이 남아도는 시대, 점점 더 치열해지는 글로벌 경쟁시대를 살아남는 길은 농민과 농민, 농민과 연구조직, 농민과 사업조직, 연구조직과 사업조직 간에 얼마나 유기적인 협력이 이루어지는가에 달렸다!

==> 농산물수급안정은 물론 우리 농업 혁신의 출발점이 강력한 품목 조직화이다! ‘Collaboration is the new growth’

(끝)

이현목 이메일 pcc01@hanmail.net

블로그 blog.join.com/leehm8

전화 010-3891-2969

저서 ‘한국농업 희망솔루션’