

자료제공일
2011.5.26(목)

◦ 내용문의 : 농업경제기획부 김상민 과장 (2080-6172)
◦ 자료제공 : 홍보실 전상배 차장 (2080-5758)

농협, 농산물 도매사업의 새 역사를 쓴다

- 전국단위 농산물 도매물류체계 구축 -

- 농협중앙회 이덕수 농업경제대표이사는 5월 26일 농림수산식품부 기자실에서 열린 기자브리핑을 통해 개정 농협법의 핵심사항인 판매 중심의 농협 구현을 위하여 전국단위 물류체계 구축을 중심으로 하는 「농산물 도매사업 강화계획」을 발표하였다.
- 농협은 농산물 유통환경변화에 대응하기 위해 산지농산물 유통량의 54%를 점유하는 등 산지유통활성화에 힘쓰고 있으나, 농산물 소매유통에 있어서의 취급 점유비는 10% 수준에 머물고 있는 상황이다. 이러한 격차를 해소하고 농산물 유통의 효율화를 도모하고자, 농산물 도매사업을 대폭 강화할 계획임을 밝혔다.
- 농협은 청과 중심의 도매사업을 현재 3조원(22%)에서 2020년까지 7조원 규모로 확대하여 도매유통량 점유비를 50%까지 끌어올린다는 계획이다. 이를 위해 전국단위 농산물 물류인프라를 구축하여 산지와 소비지간 계열화를 추진하고 도매전담조직 육성과 대외마케팅 중심의 도매사업 다각화 등을 추진한다.
- 농협의 농산물 도매사업 강화계획의 핵심은 전국을 5개 권역(수도권, 호남, 영남, 강원, 제주)으로 나누어 “권역별 특성에 맞는 물류센터를 건립”하는 것이다. 금번 건립되는 물류센터는 물류·저장 기능 이외에도 소포장·전처리 과정을 통해 외식사업, 신선편이 시장으로 판로를 확대하여 우리 농산물의 부가가치를 높일 것으로 전망된다.

- 전국단위 물류센터가 구축되면 현재 소매중심의 물류에서 대규모 농산물의 저장, 가공, 소포장 및 분산 기능을 수행하여 성출하기에 농산물 가격을 지지하는 등 농산물의 부가가치를 높이는 한편, 물류 효율화를 통해 연간 2,900억원에 이르는 물류비용의 절감이 기대된다.
- 또한, 도매물류센터를 중심으로 산지의 농·축협과 조합공동사업법인을 전속출하회원으로 육성하여 안정적인 농산물 공급기반을 확보하는 등 계열화 체계를 구축하여 농산물 유통단계를 현재 5~6단계에서 3단계로 축소하여 농산물 유통비용도 크게 절감시킬 계획이다.
- 농협은 전국단위 물류센터가 구축되면 대형유통업체에 대한 판매를 1조원 규모로 대폭 늘리고 편의점, 중소슈퍼까지 판매망을 확대할 계획이다.
- 이날 이덕수 농업경제대표이사는 농협의 농산물 도매사업 강화계획 설명을 마치며, “농협의 도매사업 강화계획이 농협법 개정취지인 「판매농협」 구현의 초석이 되도록 차질 없이 수행할 것임”을 다짐했다.

50년을 넘어 다함께 미래로!

농협중앙회 정례브리핑 설명자료

2011. 5. 26 (목)

농협, 농산물 도매사업의 새 역사를 쓴다

- 과일, 채소 중심 -

2011. 5. 26

농 협 중 앙 회
농업경제부문

목 차

I. 농산물 유통환경	1
II. 농협의 농산물 유통현황	2
III. 농산물 도매사업 강화 방안	3
IV. 세부추진과제	4

<참고자료>

I. 농산물 유통환경

□ 국내 농림업 총 생산액은 42조 9,951억원이며, 류별 생산액은 채소류가 7조 5,541억원, 과일류가 3조 5,106억원 임

□ 대기업의 산지 및 소비지 유통 지배 가속화

- 산지직접계약재배(롯데), 중소상인용 창고형매장 개점(이마트)
- 식자재 및 급식사업 진출 확대 : CJ프레시웨이, 현대그린푸드 등

□ 상생촉진법, 유통산업발전법 개정으로 판매장 신규 출점 제한

- 대기업 직영 SSM 외 가맹 SSM도 사업조정 대상

□ 외식업체의 성장으로 인하여, 원물 농산물 구매비율은 감소하는 반면 외식비용은 매년 증가 추세

- 가계지출 중 신선식품 구매비중 : '85년) 27.9% → '08) 10
- 가계지출 중 외식비 비중 : '85년) 2.8% → '08) 11.9

□ 핵가족화와 간편식 선호 등으로 인하여, 농산물 소비트렌드는 소포장, 신선편이 농산물, 가정편의식 등으로 다양화

- 신선편이 농산물 시장규모('09년) : 5,900 ~ 6,900억원 수준
- 급식업체 등의 인건비 경감 방안으로 신선편이 농산물 구매 증가

II. 농협의 농산물유통 현황

□ 2010년말 농협의 농산물 산지유통 취급액은 19조 3천억원으로 53.9%를 점유 ('09년말 주요 과일·채소의 38% 점유)

○ 농산물 산지유통액 35조(추정)의 절반이 넘는 물량을 산지농협과 연합사업단, 조합공동사업법인 등 산지조직을 통해 취급

○ 산지의 규모화·조직화 추진으로 산지유통 내실화

- 공선출하회 육성 : '08년) 260개소 → '10) 1,327

- 연합사업단 육성 : '08년) 61개소 → '10) 140

□ 반면 소비지유통 점유비는 10% 수준으로 농산물유통의 산지와 소비지 간 병목현상 발생

○ 소비지 판매능력 제고를 위해 지속적으로 노력하고 있으나, 시장 포화와 투자재원 확보가 어려워 지속 확대에는 한계

- 중앙회 유통판매장 개소수 : '00년) 17개소 → '10) 55

〈농협의 농산물유통 추진방향〉

◆ 산지-소비지 간 농산물유통의 격차 해소를 위해
도매사업 대폭 강화

Ⅲ. 농산물(과일·채소) 도매사업 강화 방안

비 전

농협법 개정 취지에 맞게 판매농협으로의
위상 확보와 잘 팔아주는 농협 구현

추진목표

■ 도매사업 대폭 확대

- '10년) 3.3조원 (22%) → '20) 7조원(50%)
- '20년) 도매유통 3조원, 공판장 4조원

추진과제

- ◆ 전국단위 농산물 도매물류체계 구축
- ◆ 도매물류센터 중심의 산지-소비지 계열화체계 구축
- ◆ 도매사업 강화를 위한 전담조직 육성
- ◆ 도매사업 다각화 추진

<농협법 제6조의2>

중앙회 및 경제지주회사는 회원 또는 조합원으로부터 수집한 농산물·축산물 및 그 가공품을 판매하거나 가공, 유통시키는 것을 우선적인 사업목표로 설정하고 이를 적극 이행하여야 함

※ 양곡, 축산, 식품 도매조직은 별도로 신설·운영 계획

IV. 세부 추진과제

가 전국단위 농산물 도매물류체계 구축

- 권역별 농산물 도매물류센터를 건립하여 도매사업의 획기적 확대를 위한 기반 마련 및 효율적인 물류체계 구축

<현 행>

- 양재, 군위 등 농산물유통센터에서 소비지 소매중심의 물류를 담당하고 있으나, 기능이 미흡하고 도매 전용 물류센터가 없어 사업 확대에 한계

<향 후>

- 대규모 농산물 분산, 저장, 가공기능 및 가격지지와 부가가치 창출을 위한 전국단위 도매 물류인프라 구축
- 투자규모: 사업구조 개편관련 경제사업활성화계획에 따라 확정

【 농산물 물류센터 건립계획 】		
권역명	건립예정지	준공예정일
수도권	안성시	'13년초
영남권	밀양시	'14년
호남권	미정	'14년
강원권	미정	'14년
제주권	미정	'14년

□ 수도권물류센터는 산지로부터 직송 또는 지방 물류센터로부터
조달된 농산물의 대규모 수도권 분산기능 및 소포장·전처리
기능 수행

○ 연간 취급물량('20년 기준) : 약 2조원 수준

□ 영·호남권센터는 권역내 산지농산물 수집기능과 내외부
소매판매장에 대한 농산물 분산기능 수행

○ 연간 취급물량('20년 기준) : 각 2,500억원 수준

□ 강원·제주권은 소규모 배송기지 수준의 물류시설 건립

〈 기 대 효 과 〉

◆ 역물류 방지 등 물류 효율화를 통한 물류비용 절감

- 물류비 8% 절감으로 연간 약 2,900억원 비용 감축

* 산지 1,481억원, 소비지 1,419억원

※ 물류비 절감으로 가격경쟁력 확보 및 농가수취가격 제고

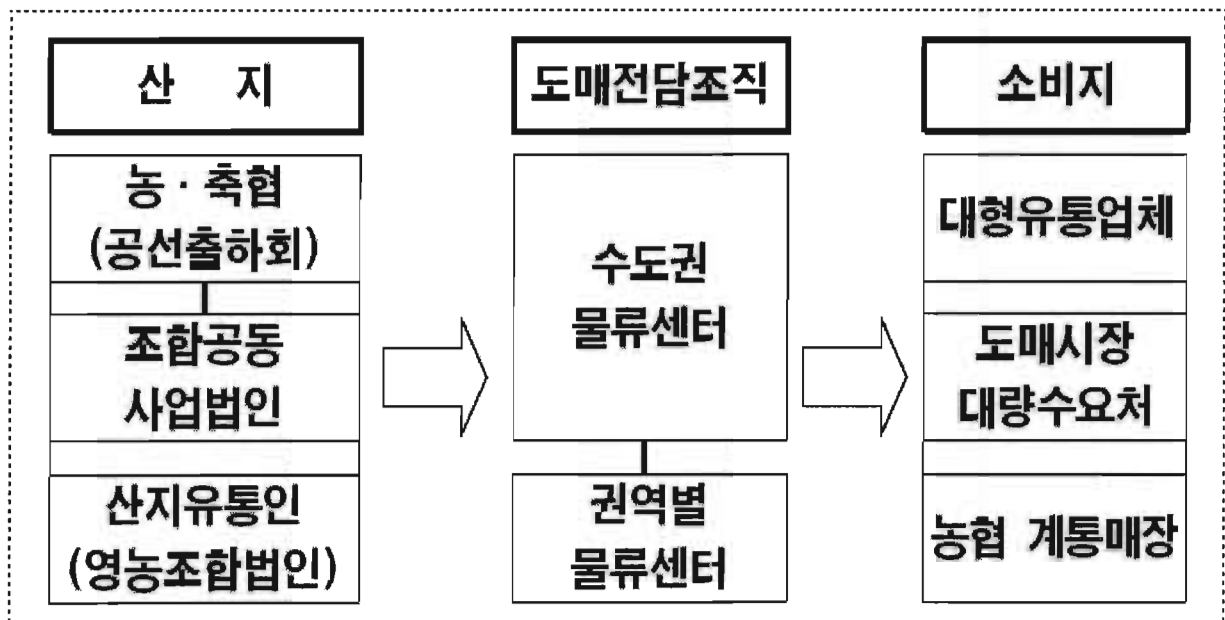
◆ 농산물, 생활물자, 농자재 등의 효율적인 물류인프라 구축 가능

◆ 물류정보시스템 구축으로 산지-소비지 간 농산물 수직계열화 기반 마련

- 물류센터 중심으로 실시간 물동량 관리, 물류관리 자동화
시스템 활용 등

□ 전국단위 도매전담조직을 통한 수직 계열화로 직거래형
농산물 유통체계 구축

- 현행) 5단계 : 산지-산지유통인-도매시장-중간상인-소비지판매장
향후) 3단계 : 산지-도매전담조직-소비지판매장



□ 조합공동사업법인을 도매조직의 전속출하회원으로 육성
하여 계열화된 농산물 공급체계 구축

- 일정 요건을 갖춘 조합공동사업법인에 대해서는 중앙회가 출자
등을 통하여 사업에 참여함으로써 공동으로 산지유통을 담당
- 중앙회가 사업에 참여한 조합공동사업법인은 출하물량의 일정비율
이상 또는 전량을 중앙회에 출하토록 약정 추진

다 | 도매사업 강화를 위한 전담조직 육성

□ 유통센터 청과도매 통합으로 전국단위 도매전담조직 완성

○ (현행) : 도매사업단 + 수도권 유통센터

(향후) : 도매사업단 + 수도권 유통센터 + 지방유통센터

- 지방유통센터 : 청주, 대전, 전주, 광주, 목포, 달성, 김해, 울산

○ 향후 청과도매 전문 회사로 육성

- 조직구성 : 마케팅단, 구매단, 물류운영단, 영·호남권역센터

<본부 및 권역센터 구성>

구 분	판매사업본부			권역센터	
	마케팅단	구매단	물류운영단	영남권	호남권
구 성	대외마케팅 계통마트 마케팅기획	과일, 채소 친환경	물류센터 운용	물류센터 운영 및 마케팅	

□ 유통센터 도매통합에 따른 여유인력을 활용하여 마케팅 강화

○ 물류센터 신설, 소포장 등 업무영역 확대 등에 따른 필요인력은 아웃소싱을 통해 해소

라 | 도매사업 다각화 추진

1) 대외유통업체에 대한 공급 확대

□ 공급목표 : '10년) 2,332억원 → '20) 1.1조원으로 확대

□ 추진계획

- 대형할인점 청과물 매입액에 대한 점유비를 40% 이상으로 확대
- 외식업체, 백화점, 중소규모 유통업체에 대한 신규공급 추진

2) 중소슈퍼 공급사업 추진

□ 공급목표 : '10년) 4.8억원 → '20) 2,000억원으로 확대

- '10년 5월부터 시범사업으로 제주지역 200개 슈퍼에 공급

※ 전국 슈퍼마켓 수 ('08년) : 95,620개 (매출액 약 18조원)

□ 추진계획

- 전국단위 물류체계 구축으로 중소슈퍼 농산물 공급 확대
 - 슈퍼마켓협동조합 및 체인본부와 연계하여 신규거래처 확보

【 단계별 추진계획 】

단계 (년)	1단계 ('11)	2단계 ('15)	3단계 ('20)
공급지역	제주, 수도권	제주, 수도권, 영호남권	전 국
공급계획	30억원	500억원	2,000억원

3) 편의점 공급사업 추진

□ 공급목표 : '11년) 20억원 → '20) 2,000억원으로 확대

※ 편의점 점포수('10년 기준) : 16,936개소 (매출액 8.2조원)

- 편의점의 농산물 매출비중은 소비패턴 변화에 따라 향후 5% 수준 전망

□ 추진계획

○ 안성센터를 활용한 전용상품 개발, 명절기간 선물세트 중점 공급

단계 (년)	1단계 ('11)	2단계 ('15)	3단계 ('20)
공급대상	500개점	8,000개점	전국 편의점
공급계획	20억원	500억원	2,000억원

4) 전통시장 공급사업

□ 공급목표 : '11년) 2억원 → '20) 1,000억원으로 확대

※ 전통시장 개소수 ('10년 기준) : 1,517개 (매출액 24조 7천억원)

□ 추진계획

○ 전통시장용 맞춤형 상품 개발

○ 수도권 전통시장 시범사업 결과에 따라 시장 확대 추진

단계 (년)	1단계 ('11)	2단계 ('15)	3단계 ('20)
공급대상	수도권 전통시장 (시범사업)	수도권,영호남시장 (200개)	전국시장 (1,000)
공급계획	2억원	200억원	1,000억원

산지 규모화·조직화 추진 현황

가. 추진현황

- “산지유통혁신 112운동” 추진으로 산지 규모화 추진
 - 공선출하회 육성 : ‘09년) 1,006개소 → ‘10) 1,327
 - 공동계산 실적 : ‘09년) 5,422억원 → ‘10) 7,812
 - 시군·품목 연합사업단 육성 : ‘09년) 135개소 → ‘10) 140
 - 사업물량 : ‘09년) 6,301억원 → ‘10) 7,955

나. 추진계획

- 2015년 까지 산지의 조직화·규모화 중점 추진
 - 공선출하회 2,000개소 육성, 연합사업물량 2조원 달성, 품목광역연합 20개 육성
- 연합사업 확대 추진 : ‘10년) 7,955억원 → ‘15) 2조원

<K-Melon 전국품목연합사업 사례>

- ▷ 매출목표 : ‘10년) 114억원 → ‘11) 200
- ▷ 참여조직 : 12개 연합사업단(23개 농협)
- ▷ 판매가격 제고
 - 시장평균) 1,838원/kg → K-멜론) 2,358(28% ↑)



□ 우수 연합사업단의 조합공동사업법인 전환 추진

- 추진목표 : ‘10년) 13개소 → ‘11) 30 → ‘15) 140

중앙회 소비지 유통판매장 확충 현황

가. 유통판매장 확충 계획(누계)

구분	'10년	'11년	'17년
대형매장	18	20	29
SSM	37	38	57
합 계	55	58	86

주) 투자금액 : 9,260억원 (대형매장 7,200, SSM 2,060)

나. 유통판매장 사업량 확대 계획

구 분	'10년	'11년	'17년
사업량(억원)	29,394	31,239	56,875

다. 유통판매장 확충의 어려움

☐ 대도시지역에 유통사업장 개설 시 대규모 투자금액이 소요
되나 소요자금 확보에 한계가 있음

☐ 대형유통업체의 지속적인 출점 확대로 적정입지 확보 지난

※ 따라서 산지-소비지 간 병목현상 해소를 위해 소비지 유통
판매장 확충과 더불어 도매사업의 강화가 요구되는 상황 임