

산지 쌀값 상승 해법 묘책부재

초과물량에 대한 전량 격리조치가 발표됐으나 농협 사후정산제 확산에 악영향

신곡 수요량 대비 초과물량에 대한 전량 격리조치가 발표됐지만 산지쌀값 상승에는 해법이 되지 않는 것으로 나타났다.

특히 농협의 사후정산제 확산으로 인해 산지가격을 끌어 올릴 수 있는 요인으로 예상되는 전망에는 한 계가 있을 것이라는 전망이 나왔다.

통계청이 발표한 지난 15일 기준 산지쌀값 조사치는 20kg정곡 기준 3만 223원을 나타내면서 전년보다 105원 0.3% 하락했다.

80kg 정곡 환산가격으로 따지면 12만 8928원으로 420원 떨어졌고, 13만원 선에서도 더 떨어졌다.

통계청의 2016년산 쌀 생산량 발표 후 농식품부는 2016년산 쌀 생산량 중 시장수요량을 제외한 전량을 시장에서 격리한다고 밝혔다.

올해 생산량 414만7000톤 중 신곡수요량 389만8000톤을 제외한 나머지 29만9000톤 전량을 격리한다는 것으로, 이미 진행 중인 25만톤에 대한 시장 격리에 이어 추가로 4만9000톤에 대한 격리를 결정했다.

이에 앞서 농협이 보유한 2015년산 쌀 1만4000톤에 대한 추가조치 및 1만 6000톤에 대한 용도전환, 이어진 농협 종양회 차원의 구곡 시장격리라고 할 수 있는 회원조합의 2015년산 재고미에 대한 농협양곡 위탁 판매 결정도 있었다.

하나같이 쌀 시장 공급량을 줄이겠다는 내용의 조치였고, 또 정부가 기존 약속대로 2016년산 쌀 생산량 중 과잉물량에 대한 시장격리조치 약속을 지켜 조치가 진행 중임에도 불구하고 산지가격은 상승세를 나타내지 못하고 있다.

그러나 이러한 정책에도 불구하고 수확기에 이후 산지쌀값은 지속적인 하락세를 보이고 있다.

지난 5일 낙폭을 크게 줄였던 산지가격은 각종 격리조치가 발표된 15일로 접어 들면서 소폭이지만 낙폭을 다시 늘린 상황이다.

특히 앞으로도 수확기 가격 상승을 경감하기 어려워 보이는 대목이다.

농협 관계자는 “제현율이 지난해보다 떨어지는 상황이기 때문에 실제

제품으로 공급되는 쌀의 품질은 줄어들 것으로 보인다”면서 “결국 시장의 반응이 중요했는데, 지금으로서는 좀 더 두고 볼 수밖에 없는 일”이라고 말했다.

또한 GS&J의 ‘내년도 단 경기 쌀가격 어떻게 될까’라는 보고서에 따르면 내년도 단경기 쌀값이 올해와 같은 수확기 대비 가격이 떨어지는 역계절진폭을 보이는 것이 아니라 가격이 오르는 계절진폭을 나타낼 것이라

는 전망이다.

이는 내년도를 관통하는 쌀값 전망도 전반적으로 우울할 것이라는 전망으로, 쌀값 하락세가 이어지면서 농가는 농가비로, 변동직불금 제정을 투입해야 하는 정부는 정부대로 고민이 깊어질 것으로 보인다.

GS&J 관계자는 “3년 연속 역계절 진폭에 의한 매입의향과 과도한 냉각은 서서히 완화될 것으로 보인다”며, “구곡 처분 문제도 소멸될 것이기 때문에 앞으로 산지가격은 점차 상승세로 전환될 가능성이 높다”고 판단했다.

/언재용 기자



대방건설, 주상복합 공급

전북혁신도시에 지상 최고 45층 6개동 1,638세대로

2016 시공능력평가 30위를 기록한 대방건설이 전북혁신도시 4-1블록에 주상복합 ‘대방디엠 시티’를 공급할 예정이며 관심이 뜨겁다. 시공능력평가 기관 국토교통부에서 전국 건설업체를 대상으로 공사실적, 경영상태, 기술능력, 신인도 등을 종합평가하는 것을 말하며, 대방건설은 작년 49위에서 19단계를 상승하는 기염을 토했다.

전북혁신도시 4-1블록에 공급될 예정인 대방디엠시티는 주상복합 45층으로 계획돼 전북혁신도시의 랜드마크가 될 것으로 기대되고 있다.

대방디엠시티는 대지면적 7,200여평에 지하6층 지상 최고 45층 6개동으로 구성돼 있으며, 20mOD 390세대, 20mOB 117세대, 27mOC 312세대, 63mOD 3세대, 66mOE 2세대, 70mOF 2세대, 84mOG 158세대, 84mOH 160세대, 106mHA 88세대, 106mIB 88세대, 119mJA 165세대, 118mB 163세대 등 총 1,638세대로 예정돼 있다.

대방디엠시티는 생활, 가치, 건강의 프리미엄을 제공하는 주상복합 특화 프리미엄 브랜드로써, 전북혁신도시의 랜드마크 기능을 수행할 것으로 기대되는

전북개발공, 전북혁신도시

상업·근생용지 공급나서

전북개발공사가 혁신도시(이서)내 상업용지(1필지)와 균린생활시설용지(1필지)를 공급한다.

이번에 공급하는 상업근생용지는 지방 행정연수원 인근에 위치하고 있으며 각 용도별 면적 및 예정가격은 상업용지 606.2m²/7억6,381만2,000원, 균린생활시설용지 522.0m²/9억6,422만2,000원이며, 혁신도시 내 같은 용도의 토지 중 마지막 필지에 해당한다.

상업용지는 건폐율 70%, 용적률 400%가 적용되고, 균린생활시설용지는 건폐율 60%, 용적률 300%가 적용되며, 해당 토지는 사업준공이 완료돼 토지매금을 완납하면 즉시 소유권이전 및 건축이 가능하다.

전북개발공사는 이번 공급하는 용지 인근 산학연 클러스터용지(3필지, 3만7,000m²)를 한국국토정보공사 등에 지난달 매각했으며, 그에 따라 인근지역 혁신도시 활성화에 호재로 작용할 것으로 예상된다.

공급일정은 한국자산관리공사 온비드(www.onbid.co.kr)를 통해 입찰서를 12월 6일부터 9일까지 접수하며 공급예정가격 이상 최고가격 입찰자를 낙찰자(계약상 대자)로 결정할 예정이며, 계약체결은 12월 14일부터 15일까지 이틀간 진행된다.

/언재용 기자

경진원, 인도·말레이시아 수출상담회 성황리 개최

도내 기업의 수출 부진 타개와 유망 시장 개척의 교두보를 확보하기 위한 인도말레이시아 수출상담회가 성황리에 개최됐다.

전북도와 전북경제통상진흥원에 따르면 지난 14일부터 20일까지 인도말레이시아 2개국에 도내 9개 기업이 참여하는 현지 수출상담회를 성공적으로 마쳤다고 밝혔다.

경진원은 중소기업의 해외시장 진출을 지원하고자 년 2회 이상 해외 현지 수출상담회를 진행하고 있다.

지난해에는 아프리카(에티오피아, 케냐)와 8개사가 참여해 총 상담액 1,312만불, 현장 계약액 261만불의 실적을 올린 바 있으며, 올 상반기에는 남미(페루, 칠레) 수출상담회를 통해 수출

상담 1,352만불, 현장 계약액 25만불의 성과를 거뒀다.

이번 상담회에는 (주)그린환경 등 9개사가 참가해 총 84건, 1,090만달러에 상당하는 수출 상담성과를 이뤄냈다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대하는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대하는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대하는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대하는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인 수출상담을 진행했다.

그 결과 클레이너, SRI SAITECH, YBR INC 등 4개사 공동출자한 조인트 벤처사를 첸나이 현지에 설립하기로 합의했다.

또한 참가업체들은 거대한 내수시장을 기반으로 인프라 프로젝트가 급증하는 인도 아세안에서 중산층이 가장 발달해 동남아 시장의 테스트베드 역할을 하고 있는 말레이시아 시장으로서 기대 이상의 성과와 경험을 했다고 평가했다.

경진원 홍용웅 원장은 “인도말레이시아 시장 개척활동 성과가 동남아 시장 전제로 이어지고, 도내 기업에게 해외 진출 기회를 확대는데 주력하겠다”고 밝혔다.

또한, 사전조사 조사를 통해 인도 진출 가능성을 확신한 클레이너(생산 품 : 저온냉장고)는 이번 상담회에 참가해 냉동설비 플랜트 제조사인 SRI SAITECH 업체의 현지 공장 방문과 적극적인