

보도시점 2026. 8. 27.(목) **배포 시** 배포 2026. 8. 27.(목)

지정거래는 온라인도매시장 내 일종의 거래 기능일 뿐 그 비중만으로 온라인도매시장의 정책 효과를 판단할 수 없습니다.

< 보도 주요 내용 >

8월 27일(목) 매일경제 「농산물 온라인도매시장 95%는 ‘지정거래’」 기사에서 ‘온라인도매시장 거래의 95% 이상이 지정거래 방식으로 이루어져 기존 거래를 온라인에 옮기는 경우가 상당하며, 유통단계 축소와 물류 효율화 등 정책 효과가 불투명하다’는 내용을 보도하였습니다.

< 농림축산식품부 설명 >

기사에서 인용한 95%는 온라인도매시장의 청과부류 거래 방식 중 정가·수의거래가 차지하는 비중입니다. 정가·수의 거래는 경매·입찰 방식과 달리 판매자와 구매자가 가격·물량 등을 협의하여 확정하는 거래 방식으로, 온라인 거래 특성으로 인해 현재 온라인도매시장에서 정가·수의 거래가 다수의 비중을 차지하고 있습니다.

* 온라인도매시장 거래방식별 비중 : 정가·수의 거래 95%, 입찰 3%, 발주 1%, 예약 0.4% (25)

아울러 지정거래도 그 자체로 문제가 있는 거래방식은 아닙니다. 지정거래는 판매자와 구매자가 가격·물량 등 거래조건을 협의하는 정가·수의거래를 온라인에서 구현하기 위한 기능 중 하나입니다. 농산물은 품종·산지·출하시기 등에 따라 품질과 거래조건이 다양하고, 품질에 대한 신뢰와 안정적인 공급 관계가 중요합니다. 이에 거래 상대방과 가격, 품질·규격, 배송 조건 등을 사전에 협의하고 진행하는 거래가 현실적으로 필요한 경우가 많습니다. 따라서 지정거래라는 이유만으로 유통단계 단축·물류 효율화 효과가 없는 거래라고 판단할 수 없습니다.

농수산물 온라인도매시장은 기존 공영도매시장의 한계를 극복하고 유통 경로 간의 경쟁을 촉진하기 위해 출범한 플랫폼으로서, 현재 6,318개소의 업체(판매자 1,863, 구매자 4,455, 전년 동기 대비 57.2%↑)가 참여하여 다양한 품목과 방식으로 거래하고 있습니다. 시장이 성장함에 따라 플랫폼 내에서 새로운 거래처가 지속적으로 발굴되고 불필요한 유통단계가 단축되는 등 우수 거래도 늘고 있습니다. 온라인도매시장 청과부류 거래의 31.1%는 기존 도매시장을 경유하던 물량이 유통단계가 단축되었거나 도매시장에 미반입 된 거래로 확인되었으며, 이 경우 시장 수수료 절감, 물류비용 단축 등 유통비용 절감 효과가 발생합니다.

농림축산식품부는 온라인도매시장 출범 3년 차를 맞아 운영 내실화에 힘쓰고 있습니다. 올해 3월부터 실제 이용자, 외부 전문가 등을 포함하여 「온라인도매시장 제도개선·활성화 TF(단장: 차관)」을 운영하고, 7차례의 현장 간담회와 3차례의 전문가 의견 수렴을 거쳐 개선 방안을 마련하고 있습니다.

우선, 거래의 투명성과 가격정보 제공 기능을 강화할 계획입니다. 지정거래의 필요성은 인정하되, 거래 완료 후에는 거래 당사자를 익명 처리한 뒤 거래단가와 가격 등을 공개하겠습니다. 또한 기존 오프라인 거래관계만을 유지한 채 판로 확대나 물류방식의 개선 없이 거래의 확장성을 보이지 않는 이용자에 대해서는 바우처 등의 지원을 중단하여 지원사업의 정책 효과를 높ی겠습니다. 유통 개선 효과를 검증하기 위한 정기적인 성과 평가 및 환류 체계도 구축할 계획입니다.

아울러 시장의 매력도를 높이기 위해 산지 경매 등 다양한 거래 방식 도입과 안정적인 정산 서비스 제공, 결제 등 거래 편의성 제고, 거점 물류체계 구축을 통한 물류 서비스 제공 등 플랫폼에서 제공하는 서비스를 강화해 나가겠습니다. 시장 거래 질서를 저해하는 위반행위에 대해서는 인공지능(AI) 기반 사전 탐지 시스템 및 공익신고제도 도입·운영을 통해 엄격히 제재하겠습니다.

농림축산식품부는 온라인도매시장이 새로운 거래처 발굴과 유통비용 절감, 물류 효율화를 실현하는 핵심 유통경로로 자리매김할 수 있도록 제도와 운영체계를 지속적으로 개선해 나가겠습니다. 앞으로 이러한 점을 감안하여 균형있게 보도하여 주시기 바랍니다.

담당 부서	유통소비정책관	책임자	과 장	박은영 (044-201-2211)
	유통정책과	담당자	사무관	정희선 (044-201-2217)

