

# 감귤 공동판매의 실태와 과제\*

김경택 · 강동일

A Study on the Joint Marketing of Citrus in Cheju Island

Kim, Kyung-Taeg · Kang, Dong-Il

## Summary

The overall objective of the reseach is to study the status and problems for the joint sale and to examine the plan to activate the joint sale.

Recently the market condition for the Citrus Industry has been changed by the import liberalization. As a counterplan it is needed to improve the market negotiation power through the activation of joint sale. At this moment, however, the joint sale has not been used in the Citrus Industry because of the difficulty of application. In order to activate the joint sale it will be necessary to improve the marketing structure, to change the recognition and attitude of the Agricultural Cooperative and producers, and to establish the system of comprehensive information for the Citrus Industry.

### I. 서론

농산물의 공동판매 전략은 영세한 생산농가의 시장교섭력을 향상시키는 중요한 유통정책의 하나이다. 감귤의 공동판매 방법은 이미 오래 전부터 농협에 의해 추진되어 왔으나 이에 대한 생산농가의 인식부족과 자기 감귤에 대한 차별적 인식, 농협의 공동출하 담당자의 인식 부족과 마-케팅 능력의 부족, 시설투자 부족 등으로 완전히 정착되지 못하고 있다. 그 결과 감귤출하의 반 이상을 산지상인들이 지배하게 되는 등 감귤유통체계는 다원화되어 있는 실정이다. 따라서 감귤에 대한 생산농가의 시장교섭력을 전혀 발휘할 수 없게 되었으며, 흉풍이나 시장조건의 변화에 따른 가격변동과 소득변동에 대응할 수 없는 상태에 이르게 되었다.

'89년의 대풍작으로 혼란이 일어나기까지만 하더라도 꾸준히 소비시장의 확대로 문제가 되지

\* 본 논문은 '95년도 제주대학교 발전기금 학술 연구비에 의해 수행됨.

않았지만, '89년도 이후 내부적·외부적 조건변화로 상황은 달라지게 되었다. 해거리현상에 따른 공급과잉뿐만 아니라 UR타결에 의한 WTO체제의 출범으로 97년 감귤수입이 완전히 자유화 될 예정이어서 문제는 더욱 커지게 되었다. 즉, 지금까지의 다원화된 유통체계로는 대응할 수 없게 된 것이다. 따라서 공동판매를 활성화시킬 수 있는 감귤출하체제로 개편해야 되며, 이를 기반으로 하여 강력한 계획출하를 하지 않으면 감귤산업의 발전을 도모할 수 없게 된다.

따라서 본 논문에서는 제주감귤의 공동판매 실태와 문제점을 고찰하고, 이를 기초로 하여 공동판매의 활성화와 유통구조의 개편을 위한 과제에 대하여 검토하는 것을 목적으로 하고 있다. 구체적으로는 제주감귤산업의 환경변화와 생산구조적 특징을 살피고, , 농협과 작목반에 의한 감귤의 공동판매 실태와 문제점, 감귤 공동판매 활성화와 유통구조 개편을 위한 과제에 대하여 고찰하기로 한다.

## II. 감귤산업의 구조적 특징과 조건변화

### 1. 감귤농업의 내외부적 조건변화

제주의 감귤농업은 '70년대 이래 경제발전과 이에 따른 소비의 확대에 순조롭게 발전하였고, 꾸준한 재배면적의 확대와 생산량 증가로 제주의 경제를 지탱하는 기간산업으로 발전해 왔다. 감귤 조수입은 연간 5,000억원 정도로 도내 총생산의 20%, 농업 총수입의 65%를 차지하고 있으며, 관련부문인 가공, 운수, 고용, 관광효과까지 모두 감안한다면 관광산업을 능가하는 가장 중요한 산업으로 발전했다.

이처럼 경제의 급속한 발전과 꾸준한 소비의 확대는 생산구조와 유통구조 상의 내부 모순에도 불구하고 감귤산업을 양적으로 발전시키는 견인차로서 작용하였으며, 내부적으로는 새로운 재배기술의 개발을 통한 양산과 재배면적의 확대를 기반으로 하여 국내 수요를 충족시킬 수 있을 정도로 생산량이 증가하였다. <표1>에서 보는 바와 같이 재배면적 2만1천여 ha, 생산량 60여만톤, 재배농가 2만6천여 호로 급격한 양적팽창이 이루어졌다.

<표1> 감귤생산추세

구 분	'70	'80	'90	'91	'92	'93	'94	'95
면 적 (ha)	5,002	14,095	19,414	19,605	21,727	21,479	21,448	21,605
생 산 량 (천M/T)	5	187	493	556	719	619	549	615
농 가 수 (호)	17,051	19,906	25,616	25,818	26,541	26,571	26,596	26,589
조 수 입 (억원)	10	545	3,151	4,251	2,623	3,948	5,521	4,334

자료) '96농수산 기본현황, 제주도, 1996

'95년산 감귤유통처리실태, 농협중앙회제주지역본부, 1996

그러나 '89년 유례없는 대풍작(생산량 749천M/T)으로 감귤가격은 큰 폭으로 하락하였고 (271원/kg), 그에 따라 조수익이 크게 감소하였다(2,020억원). '89년의 대풍작을 계기로 감귤농업의 생산구조와 유통체계에 대한 전면적인 재검토가 이루어지기 시작했으며, 대책 마련이 시급하다는 의견들이 분출하기 시작했다. 즉, 지금까지 내재되어 있던 생산구조와 유통

체계 상의 모순들이 '89년의 대풍작을 계기로 표면화했던 것이다. 영세한 재배면적, 노동력 부족과 고령화, 분산된 감귤원지, 양산위주의 기술체계, 계속 증가하는 신규조원 등 생산구조 상의 문제점들과, 다원적이고 복잡한 유통체계에도 불구하고 순조롭게 성장하던 감귤농업이 '89년의 과잉생산으로 문제점들이 한꺼번에 나타난 것이다.

더구나 여기에 더욱 박차를 가하기 시작한 것이 UR협상이다. 많은 우여곡절이 있었지만 어렵든 '95년부터 WTO라는 새로운 국제무역체제로 들어서게 되었으며, 싫든 좋든 새로운 체제에 적용하지 않으면 안되게 되었다. 오렌지의 경우 '95년부터 '97년 6월까지 정해진 수입쿼터량('95년 1.5만M/T을 기준으로 하여 '97년에는 2.5만M/T을 수입)을 50%의 관세를 부과하여 수입하기로 하여 이미 '95년 및 '96년에 감귤협동조합이 쿼터량을 수입하여 국내 판매가 이루어졌다. 그리고 '97년 7월 1일부터는 수입쿼터량은 존재하지만 수입쿼터량을 초과하는 물량은 정해진 관세('97년 오렌지 84.3%, 기타 감귤류 155.2%, 오렌지 주스 58.2%, 이후 2004년까지 각각 50%, 144%, 54%으로 인하)만 지불하면 수입은 얼마든지 가능해지게 되어 실질적인 수입자유화가 이루어지게 된다. 즉, '89년부터 제주의 감귤농업은 내외적으로 심각한 도전에 직면하게 되었고, 이러한 도전에 이겨나가지 않으면 안되는 중대한 전환기에 직면하게 된 것이다.

이처럼 제주의 감귤농업과 관련된 내부적, 외부적 조건이 급격하게 변하고 있고, 이에 대응하기 위한 감귤농업의 전체적인 구조변화가 그 어느 때보다 절실하게 요구되는 시점에 와 있다고 할 수 있다. 즉, 감귤농업의 생산구조와 유통구조를 개선하고 종합적으로 개편하여 새로운 감귤농업의 체계를 수립하여 시행해 나가지 않으면 안되는 시점에 와 있는 것이다.

## 2. 감귤생산의 구조적 특징

제주의 감귤의 생산구조 상의 특징을 간략하게 정리해 보면 다음과 같다.

첫번째가 경영규모의 영세성이다. <표2>는 감귤농업의 경영규모별 농가호수와 면적을 나타낸 것인데 표에서 보는 바와 같이 1호당 평균재배면적은 약 0.8ha로 경영규모가 영세하다. 감귤농가 2만 6천여호 중 50%인 1만 3천여호가 0.5ha 미만이며, 0.5~1.0ha가 27.6%, 1~2ha가 17.6%, 2~3ha가 3.4%, 3ha 이상이 1.4%를 차지하고 있다. 전체농가의 95%가 2ha 미만이고, 2ha 이상인 농가는 5%에도 채 미치지 못하고 있다. 즉, 몇몇 기업적인 대규모 농가를 제외한 대부분의 농가는 극히 영세한 감귤원을 경영하고 있음을 알 수 있다.

<표2> 경영규모별 농가호수 및 면적('93년 현재)

구 분	계	0.5ha미만	0.5~1.0	1.0~2.0	2.0~3.0	3ha이상
호 수 (호)	26,571 (100)	13,257 (50.0)	7,342 (27.6)	4,681 (17.6)	900 (3.4)	373 (1.4)
면 적 (ha)	21,476 (100)	5,791 (27.0)	5,282 (24.6)	6,386 (29.7)	2,150 (29.7)	1,874 (8.7)

자료) 柑橘輸入開放對策(案), 제주도, 1994

둘째로 노동력의 부족과 고령화 현상이 점차 뚜렷하게 나타나고 있다는 점이다. 아직도 감귤농업부문에는 타작목·타지역과는 달리 젊은 층 노동력이 많이 남아 있다고는 하지만

짐차 줄어들고 있는 것이 현실이며, 고령화도 빠르게 진행되고 있다. 그리고 인건비의 상승으로 특히 수확기의 노동력 확보가 아주 어려운 실정이다. 따라서 고령화된 농가에서는 수확기 노동력 부족으로 이른바 “밭떼기 거래”를 하지 않을 수 없는 상황이며, 농약살포등 비용증대가 경영비를 상승시키는 요인으로도 작용하고 하고 있다.

셋째로 만성적인 해거리 현상으로 과잉과 부족이 반복되고 있다. <표3>에서 보는 바와 같이 많을 때는 70만톤을 상회하고('89년 74만 6천톤), 적을 때는 50만톤을 하회하는('90년 49만 3천톤) 등 극단적인 해걸이 현상이 반복되고 있다. 과잉과 부족으로 물류에 있어서 많은 문제를 야기시킬 뿐만 아니라 가격에 있어서도 kg당 단가가 271원에서 1,006원으로 차가 심하고, 그 결과 조수의 변화의 폭은 심한 경우 약 2천 500억의 차이를 나타내는 등 많은 문제점들을 야기하고 있다. 특히 대풍작이었던 '89년은 생산된 감귤의 유통 처리상에 아주 많은 어려움을 겪었고, 가격의 하락 폭도 아주 커서 제주경제 및 감귤농가에 많은 영향을 끼쳤다. 이러한 해거리 현상은 기후 및 감귤의 생리에서 비롯된 것이지만 인위적으로 상당 수준 조정이 가능한 것이다. 적화, 적과 및 간벌 등으로 어느 상당한 정도까지 조절할 수 있는데 이는 감귤농가 전체가 합심하여 실시하지 않으면 효과를 볼 수 없다. 즉, 적정생산량을 유지하기 위해 감귤농가가 얼마나 협동하여 실시하느냐가 관건이라고 할 수 있다.

〈표3〉 감귤생산량 및 조수의 추이

구 분	'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95
생산량(천M/T)	746	493	556	719	619	549	615
조수익(억원)	2,020	3,151	4,251	2,623	3,948	5,521	4,334
단 가(원/kg)	271	640	764	365	638	1,006	705

자료) 감귤유통처리실태분석, 농협중앙회 제주지역본부, 각년도판

넷째로 감귤농가가 경영하고 있는 감귤원이 한 곳에 집중되어 있는 것이 아니라 분산되어 있다는 점이다. 2만6천여 농가가 약 10만필지로 분산된 감귤원을 경영하고 있다(제주도 조사). 기계화, 노동력의 집중적 이용 등 규모확대를 통한 경영합리화가 어렵다는 사실이다. 또한 농지의 유동화를 통하여 분산된 감귤원을 한 곳에 집중시키려고 해도 토지소유에 대한 관습적 인식 때문에 집중을 통한 규모의 경제 실현도 어려운 실정이다.

다섯째로 지속적인 경제 성장과 소비의 확대로 '80년대 말까지 감귤생산은 양산 위주로 전개되어 왔고, 그 결과 감귤원은 밀식재배가 일반화되어 있다는 점이다. '95년도 단위면적당 생산량을 일본과 비교해 보면 일본의 경우 1ha당 20톤을 생산하는데 반해 제주는 31.2톤으로 1.6배나 많이 생산하고 있다(감귤생산·유통개혁(안), 감귤유통개혁기획단, 1996). 이 수치는 물론 적과, 적화와도 관련이 있지만 그보다도 그 만큼 제주의 감귤원이 밀식되어 있다는 것을 말해 주는 수치라고 할 수 있다. 이는 적정생산량의 유지와 노동력 부족에 대처하기 위한 기계화, 품질 중심의 생산으로 전환에 장애요인으로 작용하고 있음은 말할 필요도 없는 것이다. 제주도를 비롯한 각 자치단체 및 농협에서 간벌정책을 추진하고 있지만 그렇게 큰 효과는 나타나고 있지 않다.

여섯 번째가 최근 특히 문제가 되고 있는 감귤원 신규조성면적이 계속 확대되고 있다는 점이다. <표4>에서 보는 바와 같이 감귤농가수 및 면적의 변화 추이를 보면 '90년 대비 농가수에서는 141%로, 면적으로는 133%로 증가하고 있다. 이는 바로 계속적인 신규조원의 확대를 말해주는 것으로 생산량도 앞으로 계속 늘어날 수밖에 없다는 것을 의미한다. 현재 포화상태에 달해 있는 감귤의 소비패턴으로 볼 때 이러한 신규조원의 계속적인 확대는 큰 문제가 되지 않을 수 없다. 특히 UR타결 이후 새로운 작목으로의 전환으로 요구되고 있는 대부분의 타작목이 비교적 손쉬운 감귤로 전화되고 있는 것은 예상되어 왔던 일이며, 이러한 상황은 좀 더 지속될 것으로 보인다. 하지만 감귤농업의 측면에서 보면 이는 심각한 일이며, 감귤농업의 근간을 뒤흔들 수 있는 문제라고 할 수 있다.

<표4> 신규감귤원의 조성 추이

구분	'90	'92	'94	'96
농 가 수(호)	25,616 (100%)	29,541 (115)	26,596 (104)	36,182 (141)
면 적(ha)	19,414 (100%)	21,727 (112)	21,448 (110)	25,815 (133)

\* 일부 통계조사 상의 불일치 포함  
 자료) 감귤생산·유통개혁(안), 감귤유통개혁기획단, 1996

이상에서 살펴 본 바와 같이 감귤산업을 둘러싼 환경변화와 생산 구조적 특징은 감귤농가의 시장교섭력을 약화시키고 있으며, 이런 현상은 앞으로 더욱 심각해질 것으로 예측된다. 이러한 환경변화와 생산구조적 특징에서 나타나는 감귤산업의 약점을 보완하기 위해서는 판매과정에서 협동을 통하여 시장교섭력을 향상시키는 방법을 취할 수 있다. 다음에서는 제주도 감귤의 산지유통체계와 공동판매의 실태에 대하여 살펴보기로 한다.

### Ⅲ. 감귤 공동판매의 실태

#### 1. 감귤의 산지유통체계의 특징과 공동판매의 실태

제주 감귤농업의 내외부적 조건의 변화, 취약한 생산구조와 함께 문제가 되는 것이 바로 감귤의 유통구조문제이다. 이를 요약해서 정리하면 한마디로 감귤의 산지유통체계가 복잡하고 다원적이라고 할 수 있을 것이며, 그 결과 공동판매 수준이 극히 저조한 상태에 머물고 있는 것이 특징이다. 이러한 다원적이고 복잡한 산지유통체계는 계획생산·계획출하를 통한 감귤의 안정적인 생산 및 감귤산업의 발전을 저해하는 요인으로 작용한다. 이를 좀 더 구체적으로 살펴 보면 다음과 같다.

감귤의 산지유통을 담당하는 주요 유통기관을 보면 크게 농협계통과 상인으로 구별할 수 있다. 그리고 농협도 19개의 단위농협과 전문농협인 감귤협동조합으로 나누어져 있고, 각자 독자적인 의사결정에 의해 감귤이 출하되고 있는 실정이다. 또한 여기에 상인조직(산지수집

상)이 감귤출하의 주요부분을 차지하고 있는 것이 특징이라고 할 수 있다. 대략적으로 말하면 전체 감귤의 50~60%를 상인조직이 장악하고 있고, 그 나머지를 농협(19개 단위농협 약 55% 정도이며, 그 나머지가 감귤협동조합에 의해 출하되고 있음)이 담당하고 있다.

<표5>는 감귤의 용도별, 출하기관별 출하현황을 간단히 정리한 것인데, 우선 용도별로 보면 총생산량의 15~25%가 가공용으로 소비되고 있으며, 생식용은 75~85% 정도이다. 즉, 품·품작에 따라 약간의 차이는 있으나 극대과 및 극소과, 병해과 등 품질이 떨어지는 감귤 대부분은 가공용으로 처리되고 있다.

〈표5〉 감귤출하 현황

(단위 : 천M/T, %)

구 분		'89	'90	'91	'92	'93	'94	'95
용도별	합 계	746 (100)	493 (100)	556 (100)	719 (100)	619 (100)	549 (100)	615 (100)
	생 식 용	550 (74)	354 (72)	434 (78)	529 (74)	521 (84)	461 (84)	525 (85)
	가 공 용	173 (23)	116 (24)	77 (14)	136 (19)	69 (11)	31 (6)	47 (8)
	기 타	24 (3)	23 (4)	46 (8)	54 (7)	29 (5)	57 (10)	43 (7)
생 식 용	합 계	550 (100)	354 (100)	434 (100)	529 (100)	521 (100)	461 (100)	525 (100)
	계통출하	201 (37)	100 (28)	132 (30)	235 (44)	220 (42)	184 (40)	266 (51)
	상인출하	349 (63)	254 (72)	302 (70)	294 (56)	301 (58)	277 (60)	259 (49)
가공용을 포함한 계통출하량		374 (50)	216 (44)	205 (37)	371 (52)	289 (47)	214 (46)	314 (51)

자료) 감귤유통처리실태분석, 농협중앙회제주지역본부, 각년도판

이를 출하기관별로 보면 가공용 감귤은 전량 농협계통을 통해 출하되고 있다. 한편, 생식용 감귤의 출하기관별 출하량 점유율(농협계통출하:상인출하)은 '89년 37:63, '90년 28:72, '91년 30:70, '92년 44:56, '93년 42:58, '94년 40:60, '95년 51:49로, 95년 한 해만 제외하고는 상인조직의 절대적인 우세 속에 생식용 감귤출하가 이루어지고 있다. 농협계통출하량은 가공용 감귤을 포함하더라도 50% 수준을 넘지 못하고 있는 실정이다. 특히 감귤생산량의 적은 해에는 대체적으로 계통출하가 감소하는 경향을 보이며, 품작일 때는 계통출하량이 증가하는 경향을 보이는 것이 특징이다. 즉, 농협을 통한 감귤의 공동판매 실적이 상인을 통한 개별출하보다 떨어지고 있다.

이는 단적으로 농협이 상인조직에 비해 마케팅 능력이 떨어진다는 사실을 의미하는 것이다. 생산량이 감소하여 가격이 높은 해에 상인조직에 의한 출하량이 증가하는 것은 농협보다 상인들이 그 만큼 물량, 가격에 정보등 시장대응력이 높아 감귤생산자들에 더 유리한 가격을 제시할 수 있기 때문이라 할 수 있다. 즉, 그 만큼 상인조직이 농협보다 기민하게 대응할 수 있는 마케팅 능력이 뛰어나다는 것을 의미한다. 반대로 '89년 같이 극단적

〈표6〉 생식용 감귤의 지역별 계통출하량 변동 추이 (단위 : M/T, %)

		'89	'91	'92	'93	'94	'95	
제주시	A	79,050	61,200	74,070	66,920	53,816	62,470	
	B	15,851	13,922	21,870	23,897	17,708	31,511	
	B/A	(20.1)	(22.7)	(29.5)	(35.7)	(32.9)	(50.4)	
서귀포시	A	229,480	151,800	194,800	167,800	151,390	173,610	
	B	41,043	25,417	43,567	40,231	38,119	57,520	
	B/A	(17.9)	(16.7)	(22.4)	(24.0)	(25.2)	(33.1)	
북 제주 군	한림	A	15,316	12,458	15,405	15,730	13,290	15,180
		B	10,665	9,246	11,667	12,773	12,328	13,689
		B/A	(69.6)	(74.2)	(75.7)	(81.2)	(92.7)	(90.2)
	애월	A	39,820	31,356	38,803	44,770	35,990	39,465
		B	20,487	18,293	26,105	30,245	19,366	29,571
		B/A	(51.4)	(58.3)	(67.3)	(67.6)	(53.8)	(74.9)
	구좌	A	4,185	4,190	5,164	4,810	3,924	4,454
		B	1,094	763	981	1,255	819	2,086
		B/A	(25.0)	(18.2)	(19.0)	(26.1)	(20.9)	(46.8)
	한경	A	15,694	14,127	17,136	18,470	15,267	16,527
		B	8,813	4,352	7,474	9,137	6,595	12,071
		B/A	(56.2)	(30.8)	(44.5)	(49.5)	(43.2)	(73.0)
	조천	A	47,255	35,359	44,352	43,590	33,998	39,824
		B	7,997	9,608	20,893	21,238	12,799	21,360
		B/A	(16.9)	(27.2)	(47.1)	(48.7)	(37.7)	(53.6)
계	A	122,270	97,490	120,860	127,370	102,459	115,450	
	B	48,999	42,262	67,283	74,648	51,907	78,775	
	B/A	(40.1)	(43.4)	(55.7)	(58.6)	(50.7)	(68.2)	
남 제주 군	대정	A	15,630	12,230	15,700	13,200	12,400	13,300
		B	8,267	4,437	8,543	7,541	5,678	7,451
		B/A	(52.9)	(36.3)	(54.4)	(57.1)	(45.8)	(59.9)
	안덕	A	21,880	17,020	22,110	18,830	17,670	19,250
		B	13,304	6,777	11,842	8,244	7,343	7,451
		B/A	(60.8)	(39.8)	(53.3)	(43.8)	(41.6)	(38.7)
	남원	A	217,300	174,510	227,020	180,330	165,500	179,600
		B	36,502	16,037	34,371	33,205	31,702	45,011
		B/A	(16.8)	(9.2)	(15.1)	(18.4)	(19.2)	(25.1)
	표선	A	31,286	17,700	27,200	17,900	20,100	23,500
		B	17,160	8,439	18,891	12,953	12,818	14,714
		B/A	(54.8)	(47.7)	(69.4)	(72.4)	(63.8)	(62.6)
	성산	A	29,504	24,400	36,940	26,650	25,610	27,590
		B	19,733	14,258	26,519	19,402	18,238	23,834
		B/A	(66.9)	(58.4)	(71.8)	(72.8)	(71.2)	(86.4)
계	A	315,600	245,860	328,970	256,910	241,280	263,240	
	B	94,996	49,948	100,166	81,345	75,779	98,975	
	B/A	(30.1)	(20.3)	(30.4)	(31.7)	(31.4)	(37.6)	

자료) 감귤유통처리실태분석, 농협중앙회제주지역본부, 각년도판

으로 생산량이 증가하고 가격이 대폭 하락하거나 출하조건이 나빠지면 상인들은 재빠르게 구매를 회피하거나, 출하능력의 한계로 출하비율이 줄어들게 되며, 따라서 생산자들은 농협 계통으로 몰리게 되어 공동판매의 비중이 높아지게 되는 것이다.

한편 감귤의 지역별 출하실태를 보면 <표6>과 같다. 이 표를 보면 제주시 지역인 경우 수확량의 변동에 따라 약간의 변동은 있으나 공동판매량은 꾸준히 증가하고 있다. 그러나 '95년을 제외하면 평균수준 이하로 30~40% 수준을 유지하고 있다. 북제주군의 경우는 해거리 현상에 따른 계통출하량의 변동은 있으나 전체적으로 증가추세를 보이고 있고, 전체 물량의 50~60%가 계통출하되고 있다. 특히 한림, 애월 지역은 생산량의 60~80%를 계통출하 되고 있어 공동판매 비중이 높은 것이 특징이다. 그리고 구좌를 제외한 한경, 조천지역도 거의 50%를 계통출하하고 있어, 북제주군 지역의 감귤 계통출하 비율은 다른 지역에 비해 훨씬 높다는 사실을 알 수 있다.

서귀포 지역도 수확량에 따라 변하고 있지만, 계통출하 비율은 20% 전후(전체적으로 계통출하비율이 높았던 '95년 제외)로 제주시 지역보다도 낮게 나타나고 있다. 즉, 이 지역의 감귤은 가공용을 제외한 대부분이 상인조직에 의해 출하되고 있음을 알 수 있다. 남제주군 지역은 북제주군에 비해 낮은 30% 수준에 머물고 있다. 특히 제주도 감귤 총생산량의 약 30%를 차지하는 남원지역의 계통출하비율은 '95년도를 제외하고는 20% 이하로 극히 낮은 수준이다. 이에 비해 나머지 대정, 안덕, 표선 성산지역은 20~80%로 북제주군 지역과 마찬가지로 계통출하비율이 상당히 높다는 것을 알 수 있다.

이렇게 보면 결국 총생산량의 반 이상을 차지하는 서귀·남원지역, 제주시 지역(총생산량의 10% 정도), 나머지 지역(총생산량의 30~40% 정도)으로 구분할 수 있고, 이에 따른 출하형태가 상당히 다르다는 것을 알 수 있다. 감귤재배의 역사가 가장 오래되었고, 재배환경이 가장 좋은 서귀·남원 지역의 경우, 다른 지역에 비해 품질이 좋은 감귤이 생산되고 있다는 점이 계통출하를 기피하게 만드는 요인으로 작용하고 있는 것 같다. 즉, 오래 동안 개별출하, 상인출하에 익숙해져 있고, 많은 노우하우를 가지고 있어 계통출하보다 상인출하를 더 선호하게 만들었으며, 특히 다른 지역보다 고품질의 감귤을 생산하고 있다는 자신감 때문에 오히려 계통출하보다 상인에게 출하하는 것이 유리하다고 판단하고 있는 것으로 추정된다. 그리고 이런 생산자들의 의식에 대응할 수 있을 만큼 농협의 마케팅 능력이 미치지 못하는 것도 한 요인으로 작용하고 있는 것으로 생각된다.

이에 비해 기타 지역은 재배의 역사도 짧고, 재배환경도 남원·서귀 지역에 비해 나빠 감귤품질이 떨어진다고 알려져 있다. 그 결과 조건이 나쁜 상인출하보다 계통출하를 선택하는 것으로 보인다(물론 생산구조 내부적인 측면에서 보면 노동력의 고령화, 부족이 계통출하를 억제하는 요인으로 작용하고 있다).

이상의 결과를 요약하면 감귤의 산지유통은 크게 상인출하와 농협계통출하로 나눌 수 있으며, 해거리 현상에 의한 변동은 있으나 상인출하 비중이 높은 것이 특징이다. 그리고 계통출하도 전문농협인 감귤협동조합과 19개 지역별 단위농협의 개별적인 의사결정 하에 이루어지고 있다. 또한 지역별로는 남원·서귀 지역, 제주시 지역, 기타 지역 순으로 계통출하 비율이 많아지는 특징을 보이고 있다.

다음으로 감귤의 산지 유통기반에 대하여 살펴보면 다음과 같다. 가장 중요한 감귤선과 장 및 선과기의 실태에 대해 살펴보면 <표7>과 <표8>과 같다. 작목반 및 감귤 수집상에



의해 운영되고 있는 선과장 대부분이 시간 당 처리능력이 3톤 이하 소규모 선과기를 보유하고 있으며, 그것도 그나마 수동 및 반자동으로 처리능력이 열악하다. 이처럼 유통기반시설의 취약성도 공동출하의 확대를 방해하는 요인으로 작용하고 있음은 말할 것도 없다.

그외에 효율적인 출하정보수집 및 이용체계의 미비, 등급체계의 혼란 등 제주의 감귤산지유통체계는 후진성을 면하지 못하고 있는 것이다.

〈표7〉 감귤 작목반 및 수집상의 감귤선과기 보유실태(상자/시간)

구 분	계	1.5M/T	1.5~3	3~4.5	4.5~6	6M/T이상	무응답
계	691개소 (100%)	200 (29)	264 (38)	72 (11)	14 (2)	14 (2)	127 (18)
작목반	430 (100%)	147 (34)	129 (30)	39 (9)	12 (3)	12 (3)	91 (21)
수집상	261 (100%)	53 (20)	135 (52)	33 (13)	2 (1)	2 (1)	36 (14)

\* 감귤유통개혁기획단이 실시한 설문조사결과임.  
자료) 감귤생산·유통개혁(안), 감귤유통개혁기획단, 1996

〈표8〉 보유선과기의 형태

구 분	계	수동	반자동	자 동	무응답
계	691개소 (100%)	141 (20)	395 (57)	123 (18)	32 (5)
작 목 반	430 (100%)	107 (25)	212 (49)	82 (19)	29 (7)
수 집 상	261 (100%)	34 (13)	183 (70)	41 (16)	3 (1)

\* 감귤유통개혁기획단이 실시한 설문조사결과임.  
자료) 감귤생산·유통개혁(안), 감귤유통개혁기획단, 1996

## 2. 감귤 작목반의 실태와 문제점

감귤 공동판매 문제는 유통구조는 물론 감귤출하를 직접 담당하고 있는 개별농가 및 산지 작목반의 문제로부터 나온다. 특히 공동판매의 활성화를 위해서는 감귤작목반의 실태를 검토할 필요가 있다. 이하 감귤작목반의 실태 및 운영상황을 요약해서 살펴보기로 한다.

〈표9〉는 노지감귤 작목반의 공동출하현황을 정리한 것이다. 작목반 총수는 95년 현재 501개소에 12,541호의 농가가 참여하고 있어 전체 감귤재배농가 26,589의 47.2%가 참여하고 있다. 평균 반원수는 25명이며, 서귀포 지역 작목반이 비교적 규모가 커서 한 작목반당 41명이다. 하지만 나머지 지역의 경우는 30명이하이며, 20명이하의 작목반도 상당수 있다. 서귀포지역 등 일부의 작목반을 제외하면 대체로 규모가 작은 것이 특징이다. 그리고 재배면적도 대체로 평균재배면적을 넘지 못하고 있음을 알 수 있다. 즉, 규모가 작은 생산농가들

이 집합체임을 쉽게 알 수 있다.

〈표9〉 조합별 감귤작목반 현황 및 공동출하 현황(노지감귤)

(단위 : 명, ha, M/T, %)

조합명	작목반수	반원수	재배면적	'95년도 생산량(A)	계통출하량 (B)	B/A
제주시	28	855	888	27,127	17,795	65.6
조	7	207	239	7,360	6,947	94.4
합	8	152	175	4,375	4,747	108.5
덕	13	233	232	5,534	3,269	59.1
림	13	219	232	5,800	2,293	39.5
경	3	77	87	1,214	622	51.2
산	3	63	53	1,166	805	69.0
김	8	146	131	1,660	824	49.6
녕	11	361	267	8,404	6,947	82.7
구	11	394	335	10,228	5,510	53.9
좌	계	77	1,852	45,741	31,964	69.9
애	16	602	566	12,462	7,352	58.9
월	12	305	296	8,802	8,667	98.5
귀	9	610	607	17,500	6,504	37.2
포	계	37	1,469	38,764	22,523	58.1
돈	15	460	371	14,016	8,239	58.8
효	10	395	426	11,502	3,734	32.5
계	17	213	338	9,989	8,885	88.9
대	26	553	738	16,606	8,649	52.1
안	25	585	697	15,080	9,211	61.1
덕	39	760	709	14,490	12,407	85.6
위	계	132	2,966	81,683	51,125	62.6
미	227	5,351	6,856	173,068	98,215	56.7
원	501	12,541	14,225	366,386	221,622	60.5
남						
표						
선						
성						
산						
계						
감						
협						
총						
계						

자료) '95년산 감귤유통처리실태분석, 농협중앙회제주지역본부, 1996

한편, 작목반에 의한 공동출하를 보면 제주시가 65.6%, 북군, 69.9%, 서귀포 58.1%, 남제주군 62.6%, 감협 작목반 56.7%이며, 감귤작목반 생산량의 60.5%가 계통조직을 통하여 공동출하되고 있다. 감귤총생산량에 대한 계통출하량 51%에 비하면 약 10% 정도 높지만 작목반 조직의 설립 목적을 고려한다면 작목반이 공동판매 활성화에 그렇게 큰 역할을 하고 있다고 말하기는 어려울 것 같다. 작목반의 설립목적은 요약하면 계획영농, 선진기술의 공동도입, 자재의 공동구매, 공동작업 및 공동이용, 공동선별·포장·상표부착, 공동수송 및 판매 등을 들 수 있는데, 특히 감귤판매와 관련된 활동이 불충분하기 때문일 것이다.

이렇게 현재 60% 정도 공판이 이루어지고 있지만 그 내용을 살펴 보면 공동수송, 선과장 공동이용에 의한 개인선별, 전속거래처 공동이용, 개인별 정산·판매하는 수준이다. 따라서 개별경영의 판매기능을 완전히 판매조직인 작목반이 완전히 담당하는 것이 아니며, 결국 상

품 판매에 대한 최종적인 책임은 작목반이 아니라 생산농가에 돌아간다. 즉, 공동정산제가 전혀 정착되지 않고 있는 것이다. 따라서 공동판매를 통한 시장교섭력의 확보가 어렵고 앞에서 고찰한 바와 같이 가격 변동에 능동적으로 대처할 수 없게 된 것이다.

이처럼 불충분한 공동판매의 실태는 작목반의 내부적인 조직문제와 연결이 되는데, 먼저 일부 선진작목반을 제외하고는 리더쉽의 결여를 들 수 있다. 리더쉽이 결려되면 조직력을 강화시킬 수 없고, 조직력의 약화는 작목반을 강력한 경제 공동체로의 발전을 저해시킨다. 따라서 대부분의 작목반은 친목단체 수준에 머물게 되며, 공동활동도 공동구매나 질이 떨어지는 감귤의 출하경로로 이용되는 경우도 많다. 이 문제는 농협의 마-케팅 능력과도 연결되지만, 그보다 우선 작목반을 이끌 수 있는 헌신적이고 능력있는 인력 육성이 필요하며, 끊임없는 조직원의 교육을 통하여 조직강화가 이루어지지 않으면 작목반의 질적 향상은 불가능하며, 공동판매의 활성화도 현재의 수준에 머물 수 밖에 없다.

둘째로 느슨한 규약 문제이다. 현재 대부분의 작목반 규약은 존재하지만, 일부 선진 작목반을 제외하고는 그 규약이 그다지 잘 지켜지고 있다고 볼 수 없다. 특히 규약 위반에 대한 규제는 거의 없다고 해도 과언이 아니다.

다음으로 <표7>과 <표8>에 보았듯이 기반설비(선과시설 등)가 취약하다는 점이다. 이는 작목반 규모와 관련된 것으로 작목반의 통합이 수행되어야 하고 정책적 지원이 이루어져야 하는 문제이다.

그외에도 해결되어야 할 많은 문제점이 있지만 무엇보다 중요한 것이 조직력의 강화를 통한 작목반의 질적 발전을 도모하는 것이며, 이를 기반으로 공동판매를 발전시킬 수 있고, 이러한 공동판매의 활성화를 통한 계획출하체제로 감귤의 산지유통체계를 발전시켜나가지 않으면 안된다. 따라서 다음에서는 공동판매를 더욱 발전시키기 위해 필요한 과제를 살펴보기로 한다.

#### IV. 공동판매의 활성화를 위한 과제

공동판매의 활성화는 궁극적으로 경영규모가 영세한 생산농가의 시장교섭력을 향상시켜 유리한 입장에 서서 감귤을 판매할 수 있도록 하는 데 있다. 최종적으로는 계획출하를 달성하여 안정적 가격을 형성하고 감귤경영을 안정화시키는 데 있다고 할 수 있을 것이다. 따라서 이하에서는 공동판매를 활성화하는 데 선결해야 할 중요한 과제에 대하여 고찰하고자 한다.

첫번째가 감귤의 산지유통구조의 개혁이다. 제주의 감귤산업은 지금 중대한 전환기에 와 있다. 이 국면에 대한 대응 여하에 따라 제주감귤의 미래가 달라질 것이다. 그 대응책의 하나가 바로 유통구조 개편이다. 유통구조의 개편을 계획할 때 우선 중요한 사고방식은 유통기능을 산지의 조건에 맞추어 그 기능을 최대한 발휘할 수 있는 유통체제로 만들어야 하고, 또 기반시설은 어떤 것이 얼마만큼 필요한가라는 순서로 계획을 세워나가지 않으면 안된다고 하는 점이다. 단순히 유통시설에 대한 계획만 앞세우고 유통·시장기능에 대한 충분한 고려가 없이는 유통구조의 개편은 실패로 끝날 수 밖에 없다. 즉, 지방정부, 농협 생산자가

유통구조에 일치된 합의를 기초로 서로의 역할을 다 하고 투자해 나갈 때 새로운 형태의 유통구조를 구축할 수 있을 것이다.

감귤생산구조 및 유통구조에 대한 논의가 구체적으로 시작되기 시작한 것은 '89년의 대풍작을 계기로 90년대에 들어와서 부터이다. 또한 이 시기는 바로 UR라운드 협상으로 국내외에서 많은 논의가 표출되는 시기이기도 하다. 그 이후 제주도의 감귤생산 및 유통구조에 대한 구체적인 대안이 처음 제시된 것이 바로 제주도의 “柑橋輸入開放對策(案)”(1994)이다. 여기에는 기반조성을 비롯한 생산구조의 개편, 유통구조의 개편, 관련산업의 육성, 수출시장의 확대, 연구개발의 활성화 등 포괄적인 내용이 포함되어 있다. 이는 이어 “감귤경쟁력강화대책”으로 다시 정리되었다.

그 중 생산구조개편은 감귤생산조정제로 정리되었지만, 유통구조개편안은 흐지부지 되었다. 특히 “감귤수입개방대책(안)”의 유통정책 부분은 지금까지 다른 계획에서는 좀처럼 볼 수 없었던 유통체계의 구조적인 개편안들을 담고 있었다. 이 안에는 상인조직과 농협으로 이원화된 유통체계의 문제점에 대한 인식을 바탕으로 이의 개편방안을 제시하고 있는데, 이는 다른 계획에서 좀처럼 볼 수 없는 중요한 특징이라고 할 수 있다. 즉, 농협과 감협의 기능을 조정, 유통체계를 일원화하여 계획생산 및 계획출하를 강화하는 것을 목표로 하고 있다. 그 구체적인 내용은 지금까지 볼 수 없을 만큼 상당히 획기적인 내용을 담고 있다. 이 계획대로 유통구조가 개편되기만 해도 감귤의 산지유통은 커다란 변화를 가져올 수 있었고, 계획생산·계획출하 등 감귤산업에 큰 영향을 미칠 수 있는 것이었다.

그러나 이 계획에서 핵심이 되는 감귤수급조정협의회의 결성에 실패하였고(실제로 1994년 6월 감협 및 19개 단위농협으로 구성되는 제주감귤협의회를 만들었으나 한번도 활동하지 않는 조직으로 변질하였고 이제는 그 실체가 있는지 없는지조차 모르는 조직이 되어버렸다), 도당국 및 주체인 농·감협의 무관심으로 결국 이 계획도 이전의 여타 계획들과 마찬가지로 도상연습에 그치고 말았다.

생산구조개편은 많은 논란은 있었지만 생산조정제로 어느 정도 정리되어 실시를 목전에 두고 있다. 그리고 '96년 들어 다시 유통구조개편에 관한 의견들이 나오기 시작했고, 그 결과 감귤유통개혁기획단에 의해 새로운 “감귤생산·유통개혁(안)”이 만들어져 논의가 이루어지고 있다(생산조정제에 관한 계획이 다시 새롭게 정리되어 제시되어 있음). 이 중 유통구조의 개편과 관련된 부분만을 간략하게 소개하면 다음과 같다.

● 출하주체의 단일화 추진 : 계획출하, 출하조절을 단계적으로 실현

- 1단계 : 감귤연합회 설립 - 출하정보를 통한 출하유도

구성 - 농·감협, 상인조합, 영농조합법인 등 출하조직과 도, 시군이 공동 출현하는 상설기구 조직

기능 - 출하 및 판매전략협의회 운영, 출하정보 수집관리, 생산 및 유통정보시스템 운영, 공동수송을 위한 정보관리, 품질검사 관리

운영 - 감귤유통조정협의회 합의운영제, 운영비는 출연금과 감귤진흥자조금 이용

- 2단계 : 계획출하·출하조절 관리체계 구축, 농·감협의 일원화, 계통출하 81% 이상 실현

- 고품질 생산 유도
  - 품질검사 제도화(조례)
  - 출하실명제 의무화(조례)
  - 출하전표제 도입
  - 미숙감귤 착색행위 금지
- 선과장의 규모 확대
  - 소형선과장 정비
  - 선과장, 간이집하장 시설 등을 선과장 정비계획과 연계 지원
- 물류비용 절감
  - 감귤출하연합회에서 공동수송을 위한 정보관리
  - 연안 하역요금을 컨테이너로 분류하여 요금 인하 추진
  - 컨테이너 전용부두 검토 추진
  - 포장상자 공동구매계약 추진
- 소비시장 개방에 대응하는 전략 수립
  - 생산자 조직의 직거래 확대
  - 전속거래처와 net work 구축
  - 대도시 직판장 개설
  - 수입에 대응하는 공격형 수출 실현
- 불량감귤 생산·유통 억제

이상에서 살펴 본 바와 같이 이번의 안은 '94년도의 안과는 달리 지방자치단체가 강한 의지를 가지고 추진하려는 의도가 엿보인다. 이 안의 구체적인 내용에 있어서는 상당히 개선해야 할 문제점을 지니고 있지만 그 기본적인 방향은 제대로 정리되어 있다. 앞으로 상당히 수정을 가하면서 추진되어 나간다면 제주의 감귤유통구조에 커다란 변화를 가져 올 것으로 생각된다.

둘째로 유통개혁의 주체이자 그 대상인 농협이다. 앞에서 살펴 보았듯이 산지유통을 담당하는 농협은 감협과 19개 지역 농협이다. 이 농협들은 모두 독자적인 의사결정에 따라 감귤을 판매하고 있다. 현재 유통체계의 일원화를 목표로 앞에서 언급한 감귤연합회를 구성하고자 하고 있다. 이 조직을 통하여 유통체계를 일원화하고, 강력한 수급정책과 기업적 마케팅을 수행할 수 있는 기반을 만들려고 하고 있다. 농협은 이 감귤연합회의 주체로 자리매김해야 하며, 이를 기초로 하여 현재 상인조직에 의해 출하되고 있는 감귤을 통제할 수 있도록 해야하고, 점차 이를 흡수해나가야 한다.

또한 이를 위해서는 조합원, 특히 작목반의 재정비가 필요하다. 부실한 작목반, 소규모 작목반에 대한 대책이 필요하다. 현재 친목회 수준에 머물고 있는 작목반들을 과감히 재정비할 필요가 있다. 물론 이를 위해서는 면밀한 조사와, 해당 작목반원의 의견을 충분히 수렴하여 강력한 경제조직으로 발전할 수 있도록 해야 할 것이다. 이에 따라 선과장의 규모도

더욱 확대시킬 수 있도록 해야 하며 선과장을 중심으로 출하가 조절될 수 있도록 해야 한다. 현재와 같이 소규모 선과장을 가지고는 이런 역할을 할 수 없기 때문이다.

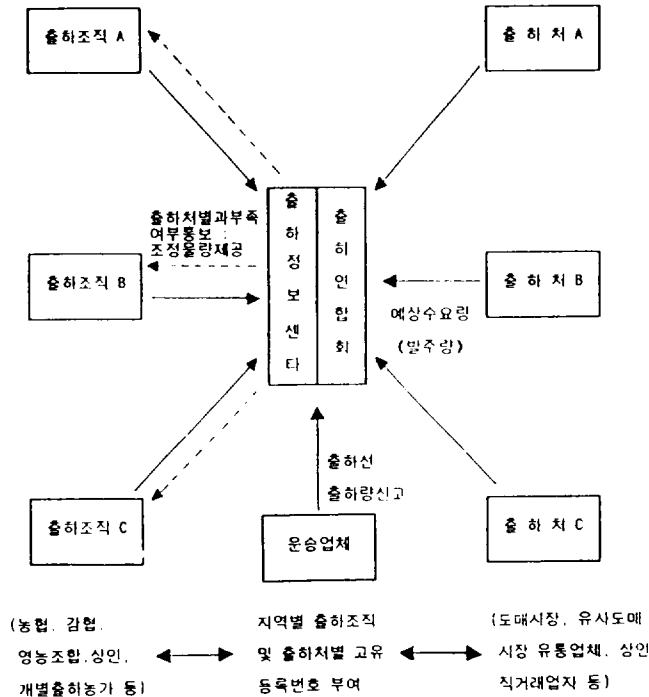
그리고 감귤판매담당직원을 전문화시켜야 한다. 이들이 상인 이상으로 예민한 판단력과 대응능력을 가지고 감귤판매를 할 수 있도록 교육·훈련시켜야 한다. 그리고 조합원에 대한 교육·훈련이 필요하다. 필요하다면 선진지 농협·농촌을 견학시키거나, 대학에서 설치·운영 중인 최고농어업경영자과정을 이용할 필요가 있다. 또한 지역별로 연구회를 만들어 각 지역에 알맞는 모델을 창출하여 운용하는 것도 바람직 하다. 이런 조직의 중심체로서는 작목반이 적합할 것이다. 즉, 작목반을 유통체계의 기초조직으로 확실히 위치시키고, 이의 발전을 도모해야 한다. 특히 작목반을 발전시키기 위해서는 헌신적인 지도자 육성이 필요하다. 모든 작목반 조직이 제 역할을 할 수 있을 정도로 조직역량을 발휘할 때 비로소 제주의 감귤유통체계 개편의 기초가 마련될 것이다.

여기에 더욱 중요한 것은 공동계산제를 도입하여 확립시키는 일이다. 공동계산제는 농가에서 선과장을 거쳐 출하되는 감귤에 대해 선과장에서 선별, 포장, 저장의 모든 작업을 공동으로 실시하고, 판매 또한 개인 이름이 아닌 공동이름(예컨대 조합, 적목반, 브랜드 명)으로 공동판매된다. 판매대금을 정산할 때는 공동판매 총액에서 제비용을 공제하고 출하농가별로 등급별 물량과 등급별 평균판매가격에 따라 공동으로 계산해 주는 방식이다. 이러한 공동계산제를 도입하므로써 감귤판매에 따른 위험을 분산할 수 있고, 출하조정이 쉬워지며, 그리고 대량거래를 통한 시장교섭력을 증대시킬 수 있다. 그외에 규모의 경제실현으로 유통비용을 절감하거나 시설가동율을 높일 수 있는 이점이 있다. 따라서 공동계산제의 도입은 유통개혁을 위해 반드시 필요한 것이다.

그외에 앞으로의 시장변화, 소비자의 취향변화 등에 능동적으로 대응하기 위해서는 농협이나 작목반의 마-케팅능력을 향상시키지 않으면 안된다. 감귤유통의 주체는 결국 농협과 작목반이 담당하지 않으면 안되기 때문이다.

마지막으로 감귤의 출하조절 그리고 이를 위한 공동판매의 활성화를 위해서 반드시 필요한 것 중의 하나가 감귤의 출하정보관리시스템이다. 출하정보관리시스템은 물론 그외 감귤관련정보의 데이터 베이스를 구축하여 감귤농가와 관련기관에 공급하고, 생산·출하정보를 적극적으로 활용할 수 있는 체계를 만들어야 출하조절이 가능해진다. 정보 특히 시장정보의 적극적 활용으로 시장경쟁력을 향상시킬 수 있고, 계획생산과 계획출하를 통한 가격안정을 도모할 수 있으며, 그리고 새로운 수요를 창조할 수 있다. 계획생산·계획출하체계의 구축은 정보 네트워크를 기반으로 하지 않으면 안된다. 그리고 지금 다양한 형태로 공급되고 있는 정보를 정리하여 생산자와 관계기관 및 단체가 쉽게 이용할 수 있는 체계로 만들어 나갈 때 비로소 공동판매가 확대될 것이며 이에 따라 계획출하를 할 수 있는 출발점에 서게 된다. <그림2>는 출하정보관리시스템의 모델을 나타낸 것이다. 즉, 출하정보센터를 핵으로 하여 시황정보를 즉시 수집하고, 출하연합회가 출하처별 물량의 과부족 및 가격을 통보하여 출하물량을 조정할 수 있도록 하는 것이 정보네트워크 핵심이다. 이러한 체계로 정보네트워크를 구축해야만 공동판매 및 출하조절이 가능한 유통체제로 발전할 수 있다.

〈그림 1〉 출하정보관리시스템



출처) 감귤생산·유통개혁(안), 감귤유통개혁기획안, 1996

## V. 결론

그동안 순조롭게 성장해 온 제주의 감귤산업이 80년대 후반 들어 새로운 국면에 접어들게 되었다. 즉, 새로운 전환기를 맞이하게 된 것이다. 따라서 지금까지의 생산구조와 유통구조로는 이 위기를 벗어 날 수 없으며, 제주감귤산업의 발전도 기약할 수 없다. 따라서 계획생산·계획출하라는 수단을 가지고 대응하지 않으면 안된다. 이는 새로운 생산구조와 유통구조로의 전환을 의미한다. 특히, 감귤의 산지유통은 시장교섭력을 높일 수 있는 공동판매를 더욱 활성화시키는 방향으로 전환되어야 한다. 이를 위해서는 정책담당자는 물론 관련 생산자 단체, 생산농민의 적극적인 대응 자세가 요구된다.

## 참고 문헌

- 강경선·강동일, 1994, “감귤의 산지유통체계에 관한 연구”, 「아열대농업연구」 제11집 pp. 67~84, 제주대아 열대농업연구소
- 김명환·김병률·이상훈·정희식, 1995, 「농산물 포장센터 설치 및 운영방안」, 한국농촌경제연구원
- 김병률·김명환·최지현, “제주도의 청과물 생산 및 유통체계와 개선방안”, 「농촌경제」 19(2), 한국농촌경제연구원
- 농림수산부, 1996, 「신농정 주요시책과 추진상황」
- 성배영, 1982, 「농산물유통경제」, 한국농촌경제연구원
- 성배영, 1985, 「농수산물시장분석」, 한국농촌경제연구원
- 한국농촌경제연구원, 1994, 「농수산물 유통개혁 대책」
- Sung Bai-Yung, 1993, Korean Agricultural Marketing System : Its Efficiency and Perspective, J. of Rural Development 16(1) pp. 75~100, Korean Rural Economic Institute
- 阿川一美, 1982, “みかん 共販と需給調整”, 「農産物市場研究」第14號 pp. 12~23, 農産物市場研究會
- 菊元富雄 編, 1986, 「農業經營とマーケティング」, 地球社
- 久保利文, 1980, “青果物規格の標準化に関する一考察”, 「農業經濟研究」52(1) pp. 33~38, 日本農業經濟學會
- 三國英實, 1977, “系統共販事業の現状と課題”, 「農産物市場研究」第4號 pp. 1~13, 農産物市場研究會
- 御園喜博, 1981, “經營政策としての流通問題”, 「農業經營研究」18(3) pp. 14~23, 日本農業經營研究會
- 御園喜博, 1985, “農業經營と流通政策”, 金澤夏樹 編 「農業經營政策」, 地球社
- 玉麻吉丸, 1977, “單協からみた系統共販 - 下郷農協販賣活動-”, 「農産物市場研究」第4號 pp. 14~17, 農産物市場研究會
- 内堀弘治, 1982, “みかん産地の形成と産地間競争”, 「農産物市場研究」第14號 pp.1~14, 農産物市場研究會
- 梅木利기년도, 「多様化する農産物市場」, 農文協
- 若林秀泰, 1990, 「農産物マーケティング論」, 明文書房