

감귤 산지수집상 및 조직의 실태분석과 개선방향에 관한 연구*

강 경 선**, 고 성 보***, 고 승 찬****1)

An Analysis of the Actual Condition of Mandarin Jobbers and Their Organization in the Producing Area

Kang, Kyung-Sun · Ko, Seong-Bo · Ko, Seung-Chan

1. 서론

제주의 감귤농업은 현재 제주도 지역총생산(GRP)의 17%, 농업조생산액의 60%를 차지하는 제주도의 기간산업이다. 여기에 농자재와 감귤유통 등 감귤관련산업까지 고려한다면 그 비중은 더욱 커진다. 단일 농작물의 비중이 지역경제에서 이처럼 높은 비중을 차지하는 경우는 제주의 감귤을 제외하고는 전국 어느 지역에서도 찾아볼 수 없다.

그런데 최근 제주의 감귤산업은 외부적으로는 WTO체제의 출범으로 1997년 7월이후 실질적인 수입자유화에 직면해 값싸고 질 좋은 외국산 오렌지와 경쟁과 더불어 더욱 농산물의 전면적인 수입자유화로 국제경쟁력이 있을

것으로 판단되는 사과, 배 등 타 과일의 국내생산 확대가 예상되어 제주산 감귤은 국내외의 환경변화로부터 심한 경쟁에 직면하게 된 것이다.

그러나 제주의 감귤산업은 80년대 이후 급속한 재배면적의 확대에 의해 현재의 25.8천ha의 면적수준을 유지하면서 생산비를 보상받을 수 있는 적정생산량이 62~64만톤²⁾을 생산하는 것은 상당히 어려울 것으로 판단되는 생산과잉시대로 전환됨에 따라 이제는 문제의 핵심이 생산의 문제에서 유통의 문제로 이동되지 않으면 안정적인 가격수취는 물론 감귤산업의 유지 및 발전에 나쁜 영향을 미칠 것으로 판단된다. 특히 유통의 문제중에서도 산지유통의 효율화와 관련된 문제, 즉 계통출하를 담당하

* 본 연구는 과학기술부·한국과학재단 지정 제주대학교 아열대원예산업연구센터의 지원에 의하여 수행된 것임.

** 제주대학교 농업경제학과 교수, *** 제주발전연구원 연구실장, ****제주도농업기술원 연구사
1) 고성보, "감귤의 생산조정 및 출하조절의 효과분석", 『농업정책연구』 제25권 제2호, 한국농업정책학회, 1998.12.

는 작목반 및 농·감협의 문제, 그리고 일반출하를 담당하는 산지수집상인 및 상인조직에 대한 것은 생산과잉시대의 출하조절의 문제와 관련하여 매우 중요한 과제로 여겨진다. 그런데 감귤 산지유통의 50%를 담당하는 작목반 및 농·감협에 대한 관련된 문제는 현장설문조사를 통한 실태분석과 개선방향에 대한 연구²⁾가 진행된 바가 있으나, 역시 50%를 담당하는 산지수집상 및 그 조직체에 대해서는 아직까지 체계적으로 조사·연구된바가 거의 없는 것으로 나타났다. 다만, 감귤상인 및 그 조직체는 감귤의 계통출하 담당자인 작목반 또는 농·감협에 대한 반대세력, 감귤의 가격 또는 유통에 나쁜 영향을 미치는 단체라고 막연하게 규정하고 기존의 관행 또는 악습·오점을 무조건 전가시켜 버리는 무슨 '속죄양' (?)의 대상처럼 보아서 넘겨 버렸던 것이 현실이다. 따라서 산지 수집상이 감귤 유통에 있어서의 역할을 규명하고 왜 아직도 그렇게 모이면 비판적으로 쳐다(?)보는 산지 수집상을 농민들이 선호하게 됐는가 특히 감귤생산의 최적지라고 볼 수 있는 산남지역의 계통출하율이 저조할 수 밖에 없는지에 대한 원인분석을 이론적·논리적으로 규명했는가에 대한 반성을 할 필요가 있다.

따라서 본 연구의 목적은 감귤의 산지유통물량의 50%를 차지하는 제주지역 감귤의 상인과 상인단체(판매협동조합)의 구매 및 판매활동을 포함한 운영실태를 분석하고, 감귤 산지유통체계의

개선방향을 설정하기 위한 기초자료를 제공하는데 있다.

연구내용은, 산지 상인유통체계 분석은 수집·반출상의 분포, 규모 및 조직현황, 선과장 운영실태, 상거래 활동 분석이며, 산지 상인단체(판매협동조합)의 운영실태분석은 조합의 조직, 구성, 역할, 그리고 수지분석이 이뤄졌다.

연구방법은 산지 상인유통체계 분석은 생산지의 수집·반출상 28인(개소)를 임의 선정하여 현지 면접조사를 실시하여 제표분석을 수행했다. 산지 상인단체(판매협동조합)의 운영실태분석은 산남지역과 산북지역의 각각 1개소를 선택하여 현지 면접조사를 통해 제표분석을 수행했다.

II. 감귤의 산지 수집상 실태분석

1. 산지 수집상의 일반적인 개황

가. 산지 수집상의 정의 및 유형

농안법에 따르면, 산지 수집상이라 함은 '생산자 또는 생산자단체 이외의 자가 농수산물 도매시장(또는 공판장)에 출하할 목적으로 농수산물을 모으는 영업을 하는자를 말한다' 라고 정의하고 있다.

수집상의 유형을 살펴보면, 첫째, 농수산물을 파종전후부터 수확전까지 발떼기로 매입하였다가 적정한 시기에 수확하여 도매시장(공판장)에 출하하는 자(발떼기형 수집상), 둘째, 비교적 저장성이 높은 농수산물을 수집하여 저장

2) 강경선, "감귤생산자유통조직의 실태분석과 개선방향에 관한 연구", 『아열대농업연구』제15집, 제주대학교 아열대농업연구소, 1998.12.

하였다가 일정한 시기에 도매시장(또는 공판장)에 출하하는 자(저장형 수집상), 셋째, 생산량이 비교적 소량인 품목을 순회하면서 수집하여 출하하는 자(순회형 수집상), 넷째, 기타 출하주와 특정한 형태의 계약관계를 체결하여 수집하는 수집상(월급제 수집상), 위탁거래를 통한 수수료상이다.

나. 산지 수집상의 등록현황

정부는 1994년 10월 『농안법』 재개정을 통하여 관행적 상행위인 발매기 거래의 실체를 인정하여 이를 제도화하

고 산지 수집상 등록제를 도입하여 1995년 5월 10일부터 50일간 등록기간을 설정하여 주거래 도매시장(공판장)에 등록하도록 했다. 구체적인 등록은 서울 가락동농수산물도매시장관리공사, 전국 공영도매시장 관리사무소, 전국공판장, 기타 도매시장이 개설된 시의 농정과 또는 유통과 중에 어느 한곳에만 하면 된다. 이렇게 하여 등록된 농산물산지 수집상은 '95.7.1일부터 수집상등록제에 의해 농수산물 도매시장이나 공판장에 등록되어 활동하고 있다.

〈표 1〉 전국의 수집상 등록현황, 1996년말 기준

단위 :명

구 분	계	부 류 별		
		청과부류	수산부류	축산부류
전국 합계	14,261	12,063	1,955	243
공영도매시장	10,063	8,647	1,311	105
법정도매시장	1,768	1,113	517	138
농수산물공판장	2,430	2,303	127	-

주: 전국 농산물유통인연합회³⁾ 중앙연합회의 가입인원수는 '95. 6월 현재 12,993명임.
 자료: 허길행외, 『21세기에 대응한 농수산물개선대책연구(청과편)』, C97-5-2, 한국농촌경제연구원, 1997.6. p.59

그리고 산지 수집상의 활동을 활성화하기 위해서 도매시장법인 또는 공판장개설자는 업무규정에 의하여 출하장

려금을 출하 수집상에게도 지원될 수 있도록 조치했다.

제주시 농협공판장에 등록되어 있는

3) 『전국 농산물유통인 연합회』의 활동

- 회원 : 도매시장(공판장)에 등록한 자('96.6월 현재 12,993명)
- 조직 : 중앙연합회사무총국, 지역연합회사무국(광역시·도), 운영위원회
- 주요사업 : 농산물 수집상업의 영업활성화, 유통정보 수집·보급, 포장개선 및 물류체계 개선, 산지유통자금 조성
- 주요활동
 - '97.6월 농림부에 비영리법인(사단법인) 허가 신청
 - 농산물 유통사업단 운영

산지수집상은 총 462명(1998년 1월말 기준)으로 나타났다. 그렇지만 이 자료는 상품별 구분이 되지 않아, 1995년 10

월31일 현재 정리된 것을 기준으로 보면 다음과 같다.

〈표 1〉 전국의 수집상 등록현황, 1996년말 기준

단위 : 명

구 분	제주시	서귀포시	북제주군	남제주군	기타	계
감 굴	110	74	20	13	2	219
당 근	8	-	22	19	-	49
감 자	13	-	7	2	-	22
채소류	27	2	61	-	-	90
계	158	76	110	34	2	380

자료 : 농협중앙회 제주지역본부, 1995. 11.

제주도의 농산물 수집상은 감굴을 중심으로 양파, 당근, 양배추, 마늘, 감자 등 반출 농산물에 집중되어 있다. 감굴 수집상수는 제주도감굴청과야채납세조합⁴⁾에 사업자 등록을 한 사람이 제주시 183명, 북제주군 22명, 서귀포시 222명, 남제주군 44명으로서 총 471명인 것으로 나타났다. 그렇지만 납세조합을 방문하여 청취한 바에 의하면 사업자 등록을 하지 않고 상행위를 하는 사람이 약 60명내외가 있는 것으로 추측하고 있다고 하는 점을 감안하면 제주도 내에서 소위 수집상행위를 하고 있는 사람의 숫자는 약 530명 내외가 되는 것으로 생각해 볼 수 있을 것이다.

한편 감굴판매조합원 담당자를 중심으로 산지수집상 등록여부를 조사한 결과에 따르면, 산남지역과 산북지역의 판

매조합원의 등록여부가 상당히 달리 나타나고 있다. S청과물판매조합원 90명 중에 3-4명만 수집상 등록을 한 것으로 나타났다. 조사과정에서 산지수집상 등록제도가 있는지 없는지에 대한 것조차 모를 정도로 홍보효과가 작은 것으로 나타났다. 수집상 등록을 하지 않는 이유에 대해서는 주로 거래대상이 유사도 매시장의 위탁상이기 때문에 굳이 위탁상 등록을 할 필요가 없다. 또한 공판장에 보내고 싶으면 조합을 통해서 보내면 되기 때문이다. 그리고 현실적으로 개인이 수집상 등록을 하지 않고 공판장에 보내더라도 받아 주고 있기 때문이다. 즉 엄격하게 수집상등록제가 실행되고 있지 않다는 것을 알 수 있다.

그런데 N청과물판매조합은 거의 모든 조합원이 수집상 등록을 한 것으로

- 4) 濟州道柑橘青果野菜納稅組合의 설립목적은 첫째, 조합원의 균형있는 납세의무 완수에 대한 계몽선전에 관한 업무만을 목적으로 한다. 둘째, 조합은 조합원의 납세자료 양성화와 자진납부를 권장하고 세정에 적극 협조한다는 것이다. 조직은 제주도내에서 감굴 및 청과야채를 판매하는 업자로서 세무서에 사업자 등록을 필한 자로서 주소, 성명, 생년월일, 주민등록을 기록한 가입동의서를 제출한자로 규정하고 있다. 즉 본 조합은 단지 상인(제주도의 산지수집상)들의 세무대행기관이지 판매업협동조합과 같이 중소기업협동조합법에 의해서 설립된 기관과는 엄밀히 다른 조직임을 알 수 있다.

나타났다. 원칙적으로 등록은 서울 가락동농수산물도매시장관리공사, 전국 공영도매시장 관리사무소, 전국공판장, 기타도매시장이 개설된 시의 농정과 또는 유통과 중에 어느 한곳에만 하면 되지만, 이중으로 등록을 하는 경우가 많다. 왜냐하면 수집상에 대한 관리가 on-line화되어 있지 않아서 바로 확인이 안되기 때문에 이러한 불편을 해소하기 위해서 이중등록을 하는 경우가 많다는 점이다.

다. 산지수집상에 대한 출하선도금

정부는 '95. 7. 1 농수산물 수집상등록제가 시행됨에 따라 등록 수집상에게 출하선도자금을 지원하여 농수산물의

출하촉진, 유통질서의 확립, 안정적인 출하조절 및 규격출하 유도하기 위해 출하선도자금을 농수산물유통공사를 통해 지원하고 있다. 세부지원요령에 따르면, 지원대상은 농안법 제27조의 2의 규정에 의거 개설자에게 등록된 농수산물 수집상(청과부류, 수산부류)중 수집상 등록 후 '97.6.30까지 도매시장 또는 공판장 출하금액이 50백만원 이상인 수집상 또는 30백만원 이상으로서 거래법인(공판장)의 추천을 받은 수집상과 20억원 이상인 법인으로 한정하고 있다. 재원 및 지원규모는 농수산물가격안정기금 185억원을 청과부류 140억원, 수산부류 45억원으로 구분하여 지원하고 있다.

〈표 3〉 부류별 출하선도자금 조성내역

청과부류	수산부류	계
140억원	45억원	185억원

지원조건을 보면, 금리는 연리 8%(단, 금리변동시 변동금리 적용)이며, 대출기간은 1년 이내, 대출조건은 담보대출(보증담보 또는 물적담보)이며, 자금지원을 받은 수집상 및 법인은 용자금액의 3.75배에 해당하는 물량을 도매시장(법정, 공영, 공판장 등)에 출하하는 조건이다.

제주도의 출하선도금 지원실적을 살펴보면(농수산물유통공사 제주지사가 담당하고 있음), 산지수집상은 개인적으로는 받은 실적은 없고, 단지 N청과물판매업협동조합이 2년에 걸쳐 법인 최고한도인 3억원씩 지원받은 것으로 나타났다.

라. 산지수집상이 포전거래를 하는 이유 및 문제점⁵⁾

채소류의 발매기 거래가 성행하는 이유는 채소류의 품목특성과 작부체계, 그리고 도매시장의 비경쟁적인 요인 등이 복합적으로 작용한 결과라고 볼 수 있다.

첫째, 극심한 가격변동을 회피하고자 하는 생산자와 가격변동을 이용하여 초과이윤을 획득하려는 상인들의 이해가 일치하기 때문이다. 즉 채소류는 단기간에 적은 자본과 낮은 수준의 기술로도 진입과 탈퇴가 용이하여 재배면적 변동이 심하고, 상품특성상 병충해나 기

5) 윤주현, 김홍배, 『발매기거래 채소의 가격안정화 방안-고랭지배추·양파를 중심으로』, 연구보고서 97-9, 농협중앙회 조사부, 1998

상조건에 따라 작황이 불안정⇒생산량 불안정⇒가격불안정으로 이어진다. 따라서 수집상은 가격등락과 작황불안에 대한 위험을 인수하는 대신 초과이윤을 기대하는 것이다.

둘째, 노동력 수요가 경합되는 작부 체계와 수확시기의 집중이다. 따라서 수집상은 자체인력을 확보하여 농가의 수확작업 대행하므로써 부족한 노동력을 보충해 줄 수 있기 때문이다.

셋째, 출하처·출하시기 결정 등 판매능력이 부족하고, 영세농가의 경우 개별농가의 출하규모가 수송단위에 미달하기 때문이다.

넷째, 중간상인들의 불공정행위로 도매시장의 기능과 질서에 대한 불신이 팽배해 있기 때문이다. 경매에 의한 도매시장의 거래방식은 그 나름대로의 많은 장점을 갖고 있으나, 일단 시장에 출하하면 거래조건이 불리하더라도 판매할 수밖에 없지만, 발매기 거래시 어느 정도 판매시기, 가격, 기타 거래조건

결정에 직접 참여 가능하다는 점 때문이다.

그렇지만 발매기 거래의 문제점으로 농가들이 직면하는 가장 큰 어려움은 계약시의 가격결정이며, 상인들의 계약이행에 대한 우려도 상당히 큰 것으로 나타났다. 이 두가지는 서로 이율배반적인 것으로 출하기 가격상승시에는 싸게 팔았다는 느낌을 가지며, 가격하락시에는 잔금정산과 농작물 인수 등 상인의 계약이행 여부를 우려하고 있다.

한편, 수집상에게 포전매매에 대한 의견을 청취한 어느 한 연구결과⁶⁾에 따르면, 수집상의 38.2%는 포전매매가 농가의 현금수요를 충족시켜줄 수 있는 제도라고 답변하였고, 27.3%는 홍수출하를 방지하여 가격불안정을 감소시킬 수 있는 제도라고 답변하였다. 한편, 농협중앙회의 고랭지채소사업소의 1991년 조사에서는 농가의 포전매매 이유로 가격불안이 47.8%, 목돈 마련이 20.9%, 노동력 부족이 14.8% 등으로 나타났다.

〈표 4〉 수집상의 포전매매 제도에 대한 인식

단위: %

구 분	과일부류	채소부류	계
농가의 현금수요 충족	35.0	38.7	38.2
홍수출하 방지	30.0	25.8	27.3
위험한 거래방식이지만 이익도 가장 잘 나는 방식	20.0	25.8	21.8
바람직하지 않지만 일반적으로 많이 하기 때문에 할 수 없이 함	0.0	3.2	3.6
무응답	15.0	6.5	9.1
합 계	100.0	100.0	100.0

자료 : 허길행외, 『21세기에 대응한 농수산물 유통체계개선대책 연구(청과편)』, C97-5-2. 한국농촌경제연구원, 1997.6. p.72

6) 허길행외, 『21세기에 대응한 농수산물 유통체계개선대책 연구(청과편)』, C97-5-2. 한국농촌경제연구원, 1997.6. p.72

2. 감귤의 산지 수집상 운영실태분석과 개선방안

동안 일대일 면접조사를 통해서 이뤄졌다. 먼저 조사 산지수집상의 성별분포를 보면, 남자가 26명으로서 전체의 93%를 차지하고 있고, 여자는 2명으로서 7%에 불과하다.

가. 조사 산지 수집상의 개요

본조사는 제주도내의 28호의 감귤 산지수집상을 대상으로 97.12~98.1월

〈표 5〉 조사 산지수집상의 성별분포

단위 : 명, %

구분	남자	여자	계
인원수(비율)	26(92.9)	2(7.1)	28(100)

연령별로 보면, 40세미만은 단지 두 명으로서 전체의 7.1%에 불과하고 대부분의 연령은 40세에서 60세 미만인 것

으로 나타났다. 즉 40대와 50대가 각각 35.7%로서 71%를 점하고 있고, 60세 이상은 5명으로서 18%를 점하고 있다.

〈표 6〉 조사 산지수집상의 연령분포

단위 : 명, %

구분	30세미만	30-40미만	40-50미만	50-60미만	60이상	무응답	계
인원수(비율)	-	2(7.1)	10(35.7)	10(35.7)	5(17.9)	1(3.6)	28(100)

산지 수집상의 학력분포를 보면, 고졸이 46.4%으로서 가장 많고, 그 다음

이 중졸로서 28.6%를 차지하고 있다. 전문대졸 이상은 14%인 것으로 나타났다.

〈표 7〉 조사 산지수집상의 학력분포

단위 : 명, %

구분	무학	국졸	중졸	고졸	전문대졸	대졸이상	무응답	계
인원수(비율)	-	2(7.1)	8(28.6)	13(46.4)	3(10.7)	1(3.6)	1(3.6)	28(100)

산지 수집상을 소속조합분포로 보면, S청과물 판매조합이 18명으로서 64.2%를 차지해 가장 많고, N청과물판매조합과 남세조합은 5명으로서 17.9%를 차지하고 있다. 이러한 소속조합이 한쪽으로 편중되어 있어 향후의 분석결과를

해석함에 있어 상당히 조심스러운 접근이 요구된다고 하겠다. 왜냐하면, S청과물판매조합과 N청과물판매조합은 위치한 곳의 상품의 성격에 따라 상당히 다른 조합운영방법을 보이고 있기 때문이다.

〈표 8〉 조사 산지수집상의 소속조합분포

단위 : 명, %

구 분	N청과물 판매조합	S청과물 판매조합	납세조합	계
인원수(비율)	5(17.9)	18(64.2)	5(17.9)	28(100)

산지 수집상의 상인경력은 5~10년 이 9명으로서 32.1%를 차지해 가장 많고, 다음으로 11~15년이 7명으로서

25%을 나타내고 있다. 그리고 20년이 상된 상인경력을 갖고 있는 산지수집상 도 7명으로서 25%정도를 차지하고 있다.

〈표 9〉 조사 산지수집상의 상인경력

단위 : 명, %

구 분	5년미만	5-10년	11-15년	16-20년	21-25년	25년이상	계
인원수(비율)	1(3.6)	9(32.1)	7(25.0)	4(14.3)	6(21.4)	1(3.6)	28(100)

그리고 산지 수집상의 상인전업은 8명으로서 전체의 29%를 차지하는 것에 그치고 있다. 그렇지만 대부분의 상인은 타산업에 종사하고 있는데, 그 중에서 1

차산업이 15명으로서 53.6%를 차지해 가장 많고, 2차산업과 3차산업이 각각 1명으로서 3.6%를 차지하고 있는 것으로 나타났다.

〈표 10〉 조사 산지수집상의 상인이외의 직업

단위 : 명, %

구 분	1차산업	2차산업	3차산업	상인전업	기타	무응답	계
인원수(비율)	15(53.6)	1(3.6)	1(3.6)	8(28.6)	2(7.1)	1(3.6)	28(100)

나. 감귤의 구매활동분석

산지 수집상의 감귤구입형태는 수확 전에 감귤구매를 결정하는 소위 발매기가 전체의 16.8%를 차지하고 있고, 수확 즉시 즉 정전판매 또는 차떼기를 통해 감귤을 구매하는 비중은 51.7%로서 가장 많은 비중을 차지하는 것으로 나타났다. 그리고 수확후 창고에 저장되어 있는 상품을 구매하는 소위 창고떼

기가 31.5%를 차지하고 있다. 이를 조합으로 구분하여 설명하면(표본수의 부족으로 해석상 상당히 조심해야 되겠지만) 납세조합 및 N조합의 경우는 발매기로 구매하는 비중이 S조합에 비해 거의 2배가까이 되는 것으로 나타난 반면에 납세조합은 창고떼기의 비중이 적고, N조합은 정전판매의 비중이 S조합에 비해 작은 것으로 나타났다.

〈표 11〉 조사 산지수집상의 감귤구입형태

단위 : 명, %

구 분	납세조합		N조합		S조합		합계	
	빈도	비율*	빈도	비율*	빈도	비율*	빈도	비율*
수확전(밭떼기)	3	19.3	3	20.0	7	11.1	13	16.8
수확즉시 (정전판매 또는 차떼기)	5	61.4	4	35.6	18	58.2	27	51.7
수확후(창고떼기)	3	19.3	4	44.4	15	30.8	22	31.5
계	11	100	11	100	40	100	62	100

주) *빈도수에 비례한 단순한 %가 아니라 구매비율을 30%미만, 30~50%, 50~70%, 70~100%로 구분하여 전체의 취급물량중에서 어느 비중만큼을 구매하는지에 대한 정보를 이용하여 산출된 것임.

그리고 감귤구매시 가격정보는 상인 조합이나 동료상인의 회의나 정보에 의해서(33.3%)와 지금까지 경험을 통해서 (24%), 그리고 유사도매시장을 통해서 라고 대답하고 있는 반면에 법정도매시 장이나 농협공판장을 통해서 얻는다든지, TV, 신문 등 매스컴 정보를 통해서 얻고 있는 비율은 10%이하를 나타나고 있다. 이러한 조사결과가 나타난 것은 감귤산 지수집상의 주요 거래처가 유사도매시장 이기 때문인 것으로 보인다.

감귤을 밭떼기로 구입시 가격산정방 법에 대해서 질문해 본 결과에 따르면, '계약시 작황을 본후 생산량 예상하여 상품과 및 파치도 일괄적으로 가격 산 정'한다고 대답한 사람이 전체의 67%를 나타나 가장 높고, 계약시 작황을 본후 생산량 예상하여 상품과만 환산하여 가 격 산정한다는 의견은 28%로 나타났다. 그런데 계약시와 실제 생산량이 다를 시 재계산하여 산정한다는 사람은 1인으 로서 5%에 지나지 않은 것으로 나타났다.

〈표 12〉 조사 산지수집상의 감귤구입시 가격정보 획득처

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
상인조합이나 동료상인의 회의나 정보에 의해서	3(23.1)	5(38.5)	17(34.7)	25(33.3)
TV, 신문 등 매스컴 정보로	1 (7.7)	-	2(4.1)	3 (4.0)
지금까지 경험을 통하여	3(23.1)	2(15.4)	13(26.5)	18(24.0)
법정도매시장이나 농협공판장을 통해서	3(23.1)	2(15.4)	5(10.2)	10(13.3)
유사도매시장을 통하여	1 (7.7)	4(30.7)	11(22.4)	16(21.3)
PC통신을 통하여	-	-	1 (2.1)	1 (1.4)
기타(현지 판매상)	2(15.4)	-	-	2 (2.7)
계	13(100)	13(100)	49(100)	75(100)

* 중복대답

〈표 13〉 수확전매입(밭떼기)시 가격산정 방법

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
계약시 작황을 본후 생산량 예상하여 상품 과 및 파치도 일괄적으로 가격 산정	-	3(60)	9(81.8)	12(66.7)
계약시 작황을 본후 생산량 예상하여 상품 과만 환산하여 가격 산정	2(100)	1(20)	2(18.2)	5(27.8)
계약시와 실제 생산량이 다를 시 재계산하여 산정	-	1(20)	-	1 (5.5)
기 타	-	-	-	-
계	2(100)	5(100)	11(100)	18(100)

밭떼기 거래시 계약시와 실제 차이가 있을 경우의 처리방법에 대해서는 전체의 84.6%가 재계산을 하지 않고 계약 그대로 처리한다고 답하고 있고, 단지 10%가량만이 30%이상 차이가 있을시 재계산을 한다고 응답하고 있어 대부분 거래에 있어 재계산을 하지 않은 것으로 나타났다.

그런데 미국의 산지거래에서 특이한

제도는 우리의 밭떼기 거래와 유사한 형태의 계약재배가 있는데, 출하기 가격이 폭등하면 10%이상의 마진에 대해 중간상이 생산자에게 제공한 투자의 이자를 제외하고 양자가 반분(이익이 발생할 때에는 물론 손실발생시에도)하는 관례가 정착되어 있어 폭리문제가 거의 발생하지 않는다는 것이다⁷⁾.

〈표 14〉 밭떼기 거래시 계약시와 실제 차이가 있을 경우의 처리방법

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
20%이상	1 (25)	-	1 (5.6)	2 (7.7)
30%이상	-	1(25)	-	1 (3.8)
상관없음 (계약과 동일)	2 (50)	3(75)	17(94.4)	22(84.6)
기 타	1 (25)	-	-	1 (3.8)
계	4(100)	4(100)	18(100)	26(100)

수확후 즉시 매입(정전판매)인 경우는 밭떼기 거래와는 달리 상품과만 가격을 산정하고 있다고 응답한 사람이 18명으로서 64%를 나타내고 있고, 상품과 및 비상품과(파치) 모두 산정하고 있다고 응답

한 사람은 36%로 나타났다. 즉 감귤원에 쌓여 있어 그 앞에서 일률적으로 얼마라고 하여 가격을 산정하던가 아니면 어느 정도 목측을 통해 상품과 비상품을 구분하여 계산을 하고 있는 것으로 보인다.

7) 허길행외, 『21세기에 대응한 농수산물 유통개선대책 연구-주요 외국의 농산물 유통』, C97-5-5, 한국농촌경제연구원, 1997.6. p.62

〈표 15〉 수확후 즉시매입(정전판매 또는 차떼기)시 가격산정 방법

단위 : 명. %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
상품과만 가격 산정	4(80)	3(60)	11(61.1)	18(64.3)
상품과 및 비상품과(파찌) 모두 산정	1(20)	2(40)	7(38.9)	10(35.7)
기 타	-	-	-	-
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

수확후 저장된 감귤에 대해서는 창고 안쪽의 내용을 정확하게 파악하는 것이 곤란한 관계로 수확즉시 하는 정전판매와는 거의 반대의 현상이 나타나

고 있다. 즉 상품과만 가격산정하는 것이 33%, 파치를 포함한 모든 상품의 양을 대상으로 한다는 것이 67%를 나타내고 있다.

〈표 16〉 수확후 저장감귤구입(창고떼기)시 가격산정 방법

단위 : 명. %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
상품과만 가격 산정	3(75.0)	1(20)	4(26.7)	8(33.3)
상품과 및 비상품과(파찌) 모두 산정	1(25.0)	4(80)	11(73.3)	16(66.7)
기타	-	-	-	-
계	4(100)	5(100)	15(100)	24(100)

산지수집상이 농민과 가격절충시 기준가격으로는 소비지시장 경락가격을 기준으로 하고 있다는 응답이 53.6%로

서 가장 높고, 위탁상과의 사전계약가격을 기준으로 한다는 대답이 21.4%를 차지하고 있다.

〈표 17〉 감귤구입시 기준가격

단위 : 명. %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
전국과일생산 정보수집자료 이용	-	1 (20)	3(16.7)	4(14.3)
소비지시장 경락가격을 기준으로	2 (40)	1 (20)	12(66.7)	15(53.6)
위탁상과의 사전계약가격을 근거로	2 (40)	3 (60)	1 (5.5)	6(21.4)
기 타	1 (20)	-	2(11.1)	3(10.7)
계	5(100)	5(100)	18	28(100)

감귤구입시 계약 지불방법으로는 계약시 계약금 지불후 인수시 잔액지불을 하는 경우가 약 39%로서 가장 높고, 다

음으로 인수시 전액지불이 36.1%이고, 계약시 전액을 지불한다고 대답한 사람도 22.2%를 차지하고 있다.

〈표 18〉 감귤구입시 계약 지불방법

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
계약시 전액지불	-	4 (40)	4(21.1)	8(22.2)
계약시 계약금 지불후 인수시 잔액지불	3(42.9)	1 (10)	10(52.6)	14(38.9)
인수시 전액 지불	3(42.9)	5 (50)	5(26.3)	13(36.1)
기 타	1(14.2)	-	-	1 (2.8)
계	7(100)	10(100)	19(100)	36(100)

감귤구입시 판매대금 정산시기는 인수시 전체의 55%가 지불되는 것으로 나타나 가장 높고, 다음으로 계약시 아

예 정산을 해버린다고 대답한 상인도 약 30%를 상회하고 있다.

〈표 19〉 감귤구입시 판매대금 정산시기

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
계약시	1 (20)	4(100)	4(18.2)	9(29.0)
인수시	3 (60)	-	14(63.6)	17(54.8)
인수후 15일 이내	-	-	4(18.2)	4(12.9)
인수후 30일 이내	-	-	-	-
기타(계약에 따라)	1 (20)	-	-	1 (3.3)
계	5(100)	4(100)	22(100)	31(100)

농민이 농·감협을 통하지 않고, 산지수집상을 대상으로 판매하는 이유에 대해서 산지수집상의 50% 이상이 가격조건이 농감협보다 유리하기 때문이라고 생각하고 있다. 다음으로 농민들에게

목돈을 제공할 수 있기 때문이라는 응답이 전체의 21%정도이며, 농민들의 부족한 노동력 때문이 10%를 차지하는 것으로 나타났다.

〈표 20〉 감귤농민이 상인출하를 선호하는 이유

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
선도자금 지원해주기 때문에	-	-	-	-
농민들의 수확 노동력 제공	1(10)	1(10)	3(10.7)	5(10.4)
가격조건이 농감협보다 유리해서	5(50)	4(40)	16(57.1)	25(52.1)
과거의 친분 및 신용 때문에	2(20)	1(10)	4(14.3)	7(14.6)
농민이 원하는 시기에 목돈을 제공해 주기 때문에	1(10)	4(40)	5(17.9)	10(20.8)
기 타	1(10)	-	-	1 (2.1)
계	10(100)	10(100)	28(100)	48(100)

선도자금 지급여부, 시기 및 방법에 관하여 질문해 본 결과, 노지감귤의 경우 거의 선도자금을 주고 있지 않는 것으로 나타났지만, 하우스 감귤의 경우 일부에 한해서 농가에게 선도금을 주는 것으로 나타났다. 본조사에서는 28명상인의 응답자중 1명만이 계약시 전체대금의 20%를 선도자금을 지불하고 있는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 농민들이 왜 감귤 수집상에게 감귤을 판매하는나의 이유에 대해서도 선도금을 주기 때문이라고 대답한 수집상이 한 사람도 없다는 점에서 확인된다.

다. 감귤의 포장 및 수송활동분석

출하시 포장상자의 종류는 15kg황색 박스가 전체의 60%가 사용되고 있으며, 15kg백색 박스가 37% 정도의 비중으로서 예상보다 많이 백색박스를 이용하는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 표본샘플이 적은 것에 기인한 것도 있지만, S조합의 경우도 약 30%에 가까운 정도가 백색을 이용하고 있는 것으로 나타나 예전에 비해 감귤의 포장자재가 컬러화 된 것을 알 수 있다.

〈표 21〉 출하시 이용하는 포장상자의 종류

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
15kg 황색	3(42.9)	5(50)	16(66.7)	24(58.5)
15kg 백색	4(57.1)	4(40)	7(29.2)	15(36.6)
10kg 백색	-	1(10)	1 (4.1)	2 (4.9)
5kg 백색	-	-	-	-
계	7(100)	10(100)	24(100)	41(100)

조합원들의 포장상자 구입방법은 대부분이 소속 청과물 판매조합에서 구매(전체의 82%)한 것으로 나타났다. 일

부는 도외업체와의 계약 구매에 의해서도 일부 포장상자를 구입(전체의 10.7%)한 것으로 나타났다.

〈표 22〉 포장상자 구입방법

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
농감협을 통해 구매	-	-	-	-
도내업체와 계약 구매	2(40)	-	-	2 (7.1)
도외업체와 계약 구매	-	1(20)	2(11.1)	3(10.7)
소속 청과물 판매조합에서 구매	3(60)	4(80)	16(88.9)	23(82.1)
중개업자 알선	-	-	-	-
기 타	-	-	-	-
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

감귤포장상자에 고유상표 부착여부에 대해서는 '있다'라고 응답한 사람이

96%으로서 거의 고유상표를 갖고 거래처에 출하하는 것으로 나타났다.

〈표 23〉 포장상자 고유상표의 부착여부

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
있다	4 (80)	5(100)	18(100)	27(96.4)
없다	1 (20)	-	-	1 (3.6)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

감귤의 도외 반출시 운송방법에 대한 질문에 대해서 청과물 조합의 공동운송 계약을 통해 운송하는 것이 전체의 63%수준이고, 운송업자와 개별계약

하여 운송하는 경우도 20%에 달하는 것으로 나타났다. S조합의 경우 약 80%가 조합의 공동운송 계약하에 도외로 반출하는 것으로 나타났다.

〈표 24〉 감귤의 도외 반출시 운송방법

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
운송업자와 개별계약하여 운송	4(50)	-	3(15.8)	7(20.0)
청과물 조합 공동운송 계약하여	2(25)	5(62.5)	15(78.9)	22(62.9)
필요시 카페리운송(자동화물)	-	1(12.5)	1 (5.3)	2 (5.7)
필요시 선박 또는 항공 이용	2(25)	2(25.0)	-	4(11.4)
기 타	-	-	-	-
계	8(100)	8(100)	19(100)	35(100)

출하 운송형태는 전체의 90%정도가 화물차--컨테이너--화물차--시장의 형태를 이용하는 것으로 나타났다. 단지

S조합의 2명의 상인이 '화물차-선박-화물차-시장'의 소위 자동화물의 형태를 이용하는 것으로 나타났다.

〈표 25〉 출하 운송형태

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
화물차-선박-화물차-시장	-	-	2(11.1)	2 (7.1)
화물차-카페리-시장	-	-	-	-
화물차-컨테이너-화물차-시장	5(100)	5(100)	15(83.3)	25(89.3)
공항이용	-	-	-	-
무응답	-	-	1 (5.6)	1 (3.6)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

라. 감귤의 판매활동분석

감귤의 판매 조수입은 5~10억원미만이 전체의 39.3%로서 가장 많은 비율을 점하고 있고, 다음으로 5억원미만 28.6%으로 나타났다. 산지 수집상 규모가 크다고 판단되는 10억원 이상의 규

모도 31%정도를 차지할 정도로 상당히 규모화 된 것으로 보인다. 이를 조합별로 보면 N조합 및 납세조합(무소속)원은 모두 10억원미만의 판매 조수입을 올리고 있는 반면에 S조합은 그 거래규모가 상대적으로 큰 것으로 나타났다.

〈표 26〉 감귤판매 조수입

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
5억원미만	2(40)	1(20)	5(27.8)	8(28.6)
5-10억원미만	3(60)	4(80)	4(22.2)	11(39.3)
10-20억원미만	-	-	5(27.8)	5(17.9)
20억원이상	-	-	4(22.2)	4(14.3)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

감귤 취급물량은 5~10만상자미만이 전체의 50%를 차지하고 있어 가장 높고, 다음으로 5만상자 미만이 35.7%로서 큰 것으로 나타났다. 즉 10만상자미만이 전체의 86%를 점하고 있다는 것을 알 수 있다. 이와는반면에 10만상자 이상을 취급하는 상인은 4명으로서 전체의 14.3%에 지나지 않고 있다. 이러한 규모(1996년산 기준)를 중위수를 이용하여 가중평균하면 약 6~7만상자(약 930톤) 수준으로서 조사작목반의 공동판매 규모(95년산 기준)인 6만 2천상자(약 940톤)와 거의 같은 것으로 나

타났다. 그런데 조사된 감귤의 생산연도가 작목반인 경우는 정상적인 연도인 95년산이고, 상인은 해거리 현상으로 생산량이 가장 작았던 96년산(95년산에 비해 약 20%이상 감소)이었던 점을 감안하면 한 작목반의 거래규모(공동판매 기준)는 오히려 상인의 평균취급물량보다 작은 것으로서 작목반의 규모가 상당히 영세한 것으로 나타났다. 이러한 영세한 규모를 갖는 작목반이 많은 경우에는 출하조절을 효율적으로 하기에는 상당한 어려움이 있을 것으로 보인다.

〈표 27〉 감귤 취급물량

단위 : 박스(15kg), %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
5만상자미만	2 (40)	1 (20)	7(38.9)	10(35.7)
5~10만상자미만	2 (40)	4 (80)	8(44.4)	14(50.0)
10만상자이상	1 (20)	-	3(16.7)	4(14.3)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

감귤이외의 사업활동의 조수입은 무응답(수입없음)이 전체의 75%로서 가장 높고, 천만원 미만이 12.3%, 1억원이

상 5.3%의 순이다. 감귤이외의 상활동은 조사자중 1명만이 사과, 배를 250톤 취급하여 판매 조수입은 1억 4천만원인

것으로 조사되었고, 나머지는 거의 타과 일 또는 채소에 대한 수집상의 역할은 하지 않는 것으로 나타났다. 영농수입과 기타수입은 무응답자를 제외하고는 대부분이 1천만원 미만으로서 크지 않은 것으로 나타났다. 그런데 이러한 조

사결과는 상인으로 전업하는 비율이 28%를 점하는 것으로 조사된 결과에 비추어 보면, 자기의 수입원을 쉽게 밝히지 않으려고 하는 조사태도에 기인한 것이라고 생각된다.

〈표 28〉 감귤이외의 사업조수입

단위 : 명, %

구 분	감귤이외의 상활동	영농수입	기타수입	계
천만원미만	-	4(14.3)	3(10.7)	7(12.3)
1천~5천만원미만	-	1 (3.6)	1 (3.6)	2 (3.5)
5천~1억원미만	-	1 (3.6)	1 (3.6)	2 (3.5)
1억이상	1(사과, 배취급)	2 (7.1)	-	3 (5.3)
무응답(수입없음)	-	20(71.4)	23(82.1)	43(75.4)
계	1(100)	28(100)	28(100)	57(100)

주) 중복대답.

감귤관련상활동과 관련된 사업지출은 5억원미만이 전체의 39.3%로서 가장 높고, 다음으로 5~10억원미만이 35.7%로서 이 두그룹의 지출은 전체의 75%를 차지하고 있는 것으로 나타났다. 그리고 10억원이상의 지출규모는 전체의

25%수준인 것으로 나타나났다. 이를 조합별로 살펴보면, 남세조합 및 N조합은 모두 10억원미만인데, 비해 10억원이상의 규모는 모두 S조합에 속하고 있어, S조합은 다른 조합에 비해 상대적으로 사업규모가 큰 것임을 알 수 있다.

〈표 29〉 감귤관련상활동 사업지출

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
5억원미만	2 (40)	1 (20)	8(44.4)	11(39.3)
5-10억원미만	3 (60)	4 (80)	3(16.7)	10(35.7)
10-20억원미만	-	-	5(27.8)	5(17.9)
20억원이상	-	-	2(11.1)	2 (7.1)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

감귤사업이외의 사업지출은 무응답 또는 수입없음이 전체의 75.4%로서 가

장 큰 비중을 차지하고 있고, 다음으로 천만원미만이 12.3%의 순이다. 그리고

감귤이외의 상활동과 관련해서 1억원이 상의 비용지출이 있었던 것으로 나타났다.

그리고 감귤 수집상을 하면서 어느 정도의 순마진을 소위 초과이윤을 얻고 있느냐에 대해 5-10%이내가 13명이 대답해 전체의 46.4%로서 가장 높고, 5%이내가 10명으로서 전체의 35.7%를 점하는 것으로 나타났다. 적자를 보고 있다고 대답한 사람과 순마진이 10-15%라고 대답한 사람도 각각 7%를 차지하

는 것으로 나타났다. 조사하는 과정에서 이들의 대부분은 현재 시세대로 한다면 15kg박스 하나를 판매하면 대체적으로 500원-1,000원정도의 초과이윤이 남는 것으로 조사되었다. 이러한 기준을 적용하여 순수입, 소위 초과이윤을 계산해 보면 5만박스를 처리하는 상인은 25백만원~50백만원, 7만박스인 경우는 35백만원~70백만원, 그리고 10만박스인 경우는 50백만원~100백만원 수준인 것으로 추산해 볼 수 있다.

〈표 30〉 감귤사업이외의 사업지출

단위 : 명, %

구 분	감귤이외의 상활동	영농지출	기타지출	계
천만원미만	-	4(14.3)	3(10.7)	7(12.3)
1천~5천만원미만	-	2 (7.1)	1 (3.6)	3 (5.3)
5천~1억원미만	-	1 (3.6)	2 (7.1)	3 (5.3)
1억원이상	1(사과, 배취급)	-	-	1 (1.8)
무응답(수입없음)	-	21(75.0)	22(78.6)	43(75.4)
계	1	28(100)	28(100)	57(100)

한편 최근에 조사한 농수산물유통공사의 감귤의 유통실태분석⁸⁾에 따르면, 산지수집상단계에서의 간접비 및 이윤⁹⁾은 서귀포→서울(가락시장)의 경우는

15.8%, 제주시→서울(가락시장)의 경우는 12.4%로서 서귀포지역의 수집상에서의 간접비 및 이윤폭이 제주시 지역에 비해 상대적으로 큰 것으로 조사되었다.

8) 농수산물 유통공사, 『주요농산물 유통실태』, 1997. 12.

9) 간접비 내역은 점포유지 관리비, 제세공과금 등을 포함한 것임.

〈표 31〉 감귤사업의 순마진율

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
적 자	-	2(40)	-	2(7.1)
5%이내	1(20)	1(20)	8(44.4)	10(35.7)
5-10%이내	3(60)	1(20)	9(50.0)	13(46.4)
10-15%	1(20)	1(20)	-	2(7.1)
무응답	-	-	1(5.6)	1(3.6)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

구입감귤의 처리방법은 구입즉시 선별후 반출한다고 하는 비중이 전체의 절반에 가까운 48%수준으로서 가장 높게 나타났고, 일정물량 확보후 반출한다는 의견이 16.7%를 보이고 있다. 그리고 일정기간 저장후 원하는 시기에 반출한다는 의견이 35.2%수준으로서 예상보다는 높은 것으로 나타났다. 그런데 이러한 수치를 보면 자칫 상인자체가 저장시설을 갖고 있는 것으로 생각할

수 있으나 사실은 창고에 있는 감귤을 상인에게 판매한 시점부터는 농가는 아예 창고 열쇠를 상인에게 주기 때문이다. 즉 농가는 감귤판매와 동시에 출하시까지의 저장고의 이용권한(사실상 감귤판매가격에는 창고의 사용료까지 포함되어 있다고 간주할 수 있음)과 창고안의 감귤의 소유권을 상인에게 양도하는 것이 된다.

〈표 32〉 구입감귤 처리방법

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
구입즉시 선별후 반출	5(62.5)	4(33.3)	17(50.0)	26(48.1)
일정물량 확보후 반출	-	4(33.3)	5(14.7)	9(16.7)
일정기간 저장후 원하는 시기에 반출	3(37.5)	4(33.3)	12(35.3)	19(35.2)
기 타	-	-	-	-
계	8(100)	12(100)	34(100)	54(100)

원하는 시기에 감귤판매를 하고 있는냐는 질문에 대해 19명이 긍정적으로 대답해 전체의 약 68%가 원하는 시기

에 감귤을 판매하고 있는 것으로 나타난 반면에 부정적인 대답은 9명으로서 32.1%를 차지하는 것으로 나타났다.

〈표 33〉 원하는 시기에 감귤판매 여부

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
예	2 (40)	2 (40)	15(83.3)	19(67.9)
아니오	3 (60)	3 (60)	3(16.7)	9(32.1)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

그러면 왜 원하는 시기에 감귤판매를 못했느냐는 질문에 대해, 가격변동이 크기 때문이라는 대답이 44.5%로서 가장 크고, 다음으로 자금압박 및 저장시설 부족이 각각 22.1%를 점하고 있다.

여기서의 자금압박은 상인판매중에 유사도매시장의 거래비중이 높기 때문에 감귤대금결제기간이 상당히 지연됨에 따라 자금순환이 원활치 못한 것에 기인한 것으로 보인다.

〈표 34〉 원하는 시기에 감귤판매를 못한 이유

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
자금압박	1(33.3)	1(33.3)	-	2(22.2)
저장시설 부족	1(33.3)	1(33.3)	-	2(22.2)
타상인권유	-	-	-	-
가격변동	-	1(33.3)	3(100)	4(44.5)
노동력 부족	-	-	-	-
기타(전속거래처에 항상 일정물량을 보내주어야 함)	1(33.3)	-	-	1(11.1)
계	3(100)	3(100)	3(100)	9(100)

출하지역은 서울지역이 43.4%로서 가장 높고, 다음으로 경기지역 18.9%,

부산 9.4%, 경상 11.3%의 순이다.

〈표 35〉 산지수집상의 출하지역별 실적

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
서 울	5(55.6)	2(25)	16(44.4)	23(43.4)
경 기	1(11.1)	2(25)	7(19.4)	10(18.9)
인 천	-	-	2 (5.6)	2 (3.8)
대 구	1(11.1)	-	-	1 (1.9)
부 산	1(11.1)	1(12.5)	3 (8.3)	5 (9.4)
광 주	-	-	-	-
강 원	-	-	-	-
전 라	-	1(12.5)	1 (2.8)	2 (3.8)
경 상	1(11.1)	-	5(13.9)	6(11.3)
충 청	-	2 (25)	2 (5.6)	4 (7.5)
기 타	-	-	-	-
계	9(100)	8(100)	36(100)	53(100)

주) 중복대답.

마. 산지 수집상의 출하지역별 거래실적과 문제점

거래물량을 출하지역으로 살펴보면, 유사도매시장에 출하되는 비율은 상인취급물량의 63%수준으로서 가장 높은 것으로 나타났다. 다음으로는 법정도매시장으로서 29.5%의 수준이며, 농협공판장 및 계통조합은 6.4% 수준이고, 대형백화점 및 물류센터등은 총거래물량의 1.2%에 불과한 실정이다. 이를 조합별로 비교해보면 S조합의 경우는 농협공판장을 포함한 법정도매시장의 판매율은 타지역에 비해 작은 반면에 유사도매시장에 출하율은 74% 수준으로서 큰 편이다. N조합은 오히려 농협공판장을 포함한 법정도매시장의 비율이 65% 수준으로서 S조합과는 상당한 대조를 이루고 있다. 이러한 결과가 나타나게 된 이유는 N조합인 경우 산지수집상 등록을 거의 모든 조합원이 한 것으로 나타

났지만, S조합의 경우는 상당수의 조합원이 산지수집상 등록을 하지 않거나 이러한 제도에 대해서 무관심한 것으로 나타났다. 왜냐하면 만약에 주거래처가 유사도매시장이고 굳이 도매시장에 팔고 싶으면 조합을 통해서 팔면 되고, 또한 산지수집상 등록이 없더라도 도매시장 법인은 물건을 경매해 주기 때문에 현실적으로 큰 어려움이 없는 것으로 나타났기 때문이다. 그리고 N조합원은 거래규모도 S조합에 비해서 좀떨어지고, 자본규모는 작은 것으로 나타나 상인 개인이 위탁상을 상대로 거래하다가 미수금이 장기에 걸쳐 생기든가 아니면 감귤대금을 회수하지 못하게 되는 상황이 비일비재 하기 때문에 이러한 위험성을 극복하기 위해서 N조합은 대금회수가 확실한 법정도매시장으로의 출하처 전환이 최근에 크게 나타나고 있는 실정이다. 그리고 이에 덧붙여 산지수

집상 등록에 따른 출하선도금을 지원받는 조건중에 일정한 규모의 도매시장출하실적을 증명할 수 있어야 하고, 지원금액의 3.75배에 해당되는 물건을 법정

도매시장에 출하해야 하는 의무규정도 이러한 출하처의 변경을 가속화시키는 하나의 요인이라고 볼 수 있을 것이다.

〈표 36〉 조사 산지수집상의 출하처별 실적

단위 : 명, %

설문내용	납세조합(무소속)		N조합		S조합		계	
	빈도수	비율*	빈도수	비율*	빈도수	비율*	빈도수	비율*
법정도매시장	3	29.1	5	47.5	13	19.8	21	29.5
농협공판장 및 계통조합	1	5.5	3	17.8	2	2.9	6	6.4
유사도매시장	7	65.5	4	29.7	18	73.9	27	62.9
직거래 (대형백화점, 물류센타 등)		-	3	5.0	1	3.4	4	1.2
계	11	100	15	100	34	100	60	100

주) *빈도수에 비례한 단순한 %가 아니라 조합별 주 출하비율을 30%미만, 30-50%, 50-70%, 70-100%로 전체의 취급물량중에서 어느 비중만큼을 반출하는지에 대한 정보를 이용하여 산출된 출하처별 거래비율임.

유사도매시장¹⁰⁾을 왜 선호하느냐는 질문에 대해 '법정도매시장¹¹⁾보다 가격이 높거나 안정되기때문'이라고 응답한 비율이 50%로서 가장 높고, 다음으로 '정보교환, 교류 등 과거의 인연으로'가 23.5%로 나타났다. 이러한 결과는 유사도매시장의 거래방법은 경매제가 아니라 수의매매에 의해 거래되고 있다는 점에서 찾을 수 있다. 수의매매는 매매

당사자간에 개인적 거래를 기초로 하기 때문에 거래선의 유지를 위해 선대자금의 제공 및 유통정보의 제공을 통한 출하량 조절 등과 같은 유통서비스를 출하자에게 제공하게 되며, 거래자간에 신뢰를 바탕으로 하기 때문에 품질을 속이는 일이 적고 거래가격이 안정적이라는 장점이 있는 것으로 지적되고 있다.

- 10) 유사도매시장은 집단적으로 위탁도매상 역할을 하는 시장으로서 전국적으로 45개소가 있는 것으로 조사되고 있으나 그 실태는 매우 부정확한 것으로 생각됨. 자료 : 허길행외, 『21세기에 대응한 농수산물 유통체계개선대책 연구(청과편)』, C97-5-2, 한국농촌경제연구원, 1997.6. p.72
- 11) 농수산물 도매시장은 일반적으로 공영도매시장, 일반 법정도매시장, 공판장 및 유사도매시장으로 구분한다. 공영도매시장은 정부의 투자에 의해 건설·운영되는 시장이며, 일반 법정도매시장은 민간에 의해 건설되어 시장의 허가를 받아 운영되는 시장이며, 공판장은 협동조합이나 공공기관에 의해 운영되는 시장이다. 이들 모두는 법적으로 볼 때, 법정도매시장이지

〈표 37〉 유사도매시장을 선호하는 이유

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
거래물량에 대해 비밀이 보장되어서	-	-	1(4.0)	1(2.9)
출하절차가 간편해서	1(12.5)	-	2(8.0)	3(8.8)
선도금을 이용할수 있어서	1(12.5)	-	-	1(2.9)
대금결제가 즉시 이루어지기 때문에	-	-	4(2.0)	4(11.7)
정보교환, 교류 등 과거의 인연으로	2(25.0)	-	6(24.0)	8(23.5)
법정도매시장보다 가격이 높거나 안정됨	4(50.0)	1(100)	12(48.0)	17(50.0)
계	8(100)	1(100)	25(100)	34(100)

그리고 감귤판매방법에 대한 문제점에 대해서 응답한 결과는 다음과 같다. 법정도매시장(농협공판장 및 계통조합 포함)의 경우는 10명이 '가격변동이 심함'이라고 일률적으로 지적하고 있다. 유사도매시장의 경우는 물량확보가 어느 정도 되어야 거래가 가능하다는가 또는 관행대로 일정물량을 보내주어야 한다는점, 그리고 부대비용이 많이 든다는 점을 들고 있다. 그리고 결제가 늦거나 판매대금의 환수가 불확실하다는가 공판장이나 법정도매시장의 가격변동에 따라 유사도매시장의 가격도 더불어 변동되는 현상을 문제점으로 지적하고 있다. 이러한 현상은 유사도매시장

또는 법정도매시장의 거래방법에 따른 문제점과 공영도매시장의 개장이 잇따르면서 이제는 법정도매시장이 가격주도적인 입장에 있음을 보여주는 것으로 볼 수 있다. 또한 대형백화점 및 물류센터의 경우 일반적으로 고급품만을 보내고 있기 때문에 도매시장 보다는 높게 가격이 형성되고는 있지만, 업체의 세일기간에는 상자당 2,000원~3,000원 인하하여 납품해야 하고, 하급품 처리가 문제라는 지적도 있었다.

그러면 위에서 산지 수집상이 유사도매시장을 선호하는 이유와 거래처별로 문제점을 지적하고 있는데 왜 그러한 응답결과가 나올 수밖에 없는지를

만 투자자나 운영권자에 의해 구분하여 취급된다. 일반 법정시장은 단순히 법정도매시장이라고도 한다. 유사도매시장은 법적 허가를 받지 않거나 소매시장으로 허가를 받고 농수산물 도매행위를 하는 시장으로 비 제도권시장이라고 할 수 있다. 현재 공영도매시장 15개소가 개장되어 운영되고 있으며, 일반 법정도매시장은 양곡시장1개소, 청과시장 19개소, 축산 7개소, 수산시장 5개소, 약용시장 1개소 등 모두 33개소가 지방자치단체장의 개설 허가를 받아 운영되고 있다. 또한 농·수·축협과 공공기관이 개설·운영하고 있는 공판장으로는 농협 공판장 90개소(비회원조합 공판장 3개소 포함), 축협 공판장 4개소, 수협공판장 8개소 및 농수산물유통공사가 운영하는 화훼 공판장 1개소가 있으며, 이들 도매시장과 공판장은 서울, 부산, 경남북, 전남북에 집중되어 있다.

이해하기 위해서는 유사도매시장의 장점과 단점, 그리고 도매시장의 거래방식에 대한 이해가 있어야 할 것으로 보인다. 먼저 유사도매시장의 장, 단점을 알아보기로 하자. 유사도매시장은 다음의 장점을 갖고 있다. 첫째, 위탁상들은 오랜 상경험을 가지고 출하자인 농어민들의 유통수요에 능동적으로 대처해 나감으로서 생산자의 높은 호응을 받고 있다. 유사도매시장의 위탁상들은 대부분 1인경영체제를 갖고 있기 때문에 환경변화에 적응이 용이하며, 생산지 농어민과 비공식 조직을 통해 긴밀히 연결되어 있기 때문에 생산자의 요구에 효율적으로 대처할 수 있다. 이러한 이

유 때문에 유사도매시장은 전통적인 거래관행에 상응하면서 발전하여 왔다고 할 수 있다. 더욱이 대도시 위탁상은 품목에 따라 전문화가 이루어짐으로써 상품에 대한 고도의 지식을 갖고 있다. 둘째, 다수의 소규모 위탁상에 의해 도매행위가 이루어지기 때문에 물량확보, 판매전략 등에서 상인간 경쟁력이 강화될 수 있으며 출하자는 폭넓은 출하처 선택이 가능해진다. 셋째, 유사도매시장의 위탁상은 법정도매시장의 지정도매인의 기능과 중매인의 기능을 함께 수행하고 있기 때문에 경우에 따라서는 법정도매시장보다 효율적인 유통기구가 될 수도 있을 것이다.

〈표 38〉 감귤판매방법에 따른 문제점

구 분	문 제 점	빈도수
농협공판장 (계통조합 포함)	○ 가격변동이 심함	3
법정도매시장 (공영 및 일반법정도매시장)	○ 가격변동이 심함	7
유사도매시장	○ 개별거래시는 물량확보가 많아야 하기 때문에 어려움	1
	○ 결제가 늦거나 판매대금의 송금이 불확실함	1
	○ 관행대로 물량처리(일정물량을 보내주어야 한다는 점, 즉 변동없는 물량공급이 있어야 함)	1
	○ 공판장 및 법정도매시장의 가격 변동에 따라 더불어 가격불안	2
	○ 가격은 안정되나 부대비용이 많이 소요됨	1
대형백화점 및 물류센터	○ 고급품만 보내기 때문에 저급품 처리가 곤란	1
	○ 세일기간 상자당 2,000원~3,000원 인하하여 납품해야 함	1

그렇지만 유사도매시장(위탁상)은 다음과 같은 문제점도 갖고 있다. 첫째, 상품의 수집체계가 대인(안면) 중심의 사조적으로 되어 있으며 거래방법은

홍정에 의한 상대매에 의존하고 있기 때문에 대량유통의 시대에는 많은 물량의 신속한 처리와 공정한 가격형성을 기대하기 어렵다. 따라서 동질의 상품

이라도 위탁상간에 현격한 가격차가 발생할 수 있다. 둘째, 상품의 거래가 위탁상과 구입자(도소매상)간에 비공개로 이루어지며 출하자는 거래에 개입할 수 있는 여지가 전혀 없기 때문에 출하농민이 부당하게 낮은 가격을 받거나 위탁상에 의한 판매가격 조작행위가 없다고 보기 어렵다. 셋째, 다수의 소규모 위탁상에 의해 도매거래가 지배될 때 유통물량·거래가격 등의 정보수집이 어렵고 불확실하기 때문에 유통정책이나 가격조정을 위한 정책을 수립하기 어려우며, 농수산물 유통기능상 가장 중요한 도매기능을 비합법적인 유사도매시장에 계속적으로 맡긴다는 데에는 문제가 있다.

다음으로 청과물 거래방법은 거래방식 자체의 기능과 응용면에서 분류하면 일반적으로 경매, 수의매매, 관리가격, 단체교섭, 협의매매, 방식가격매매, 정가매매¹²⁾ 등이 있다. 이 중에서 본 연구를 위해서 필요하다고 판단되는 경매와 수의매매를 중심으로 살펴보면 다음과 같다. 물량공급의 결정은 경매는 판매자가 하며, 수의매매는 판매자와 구매자가 동시에 결정하게 된다. 그리고 가격제시는 경매의 경우 구매자가 제시하며, 수의매매의 경우 판매자와 구매자가 협의한다. 거래의 공개성면에서는 경매가 공개적인데 비해 수의매매는 비공개적

이다. 구매자수에 있어서는 경매가 일정수 이상의 경쟁적 구조로 거래공정성이 뛰어난데 비하여 수의매매는 구매자가 소수로서 경매에 비해 시장구조가 비경쟁적이며 거래공정성도 상대적으로 떨어지고 있다. 가격안정성면에서는 수의매매는 안정적인 특성이 있으나 경매는 불안정하고 변동이 심한 특성이 있다¹³⁾.

한편 청과물 도매시장에서의 상장·경매제 정착의 긍정적인 효과와 함께 상장·경매제에 대한 문제점이 노출되고 적정 거래방법자체에 대한 논란이 일고 있는 것도 사실이다. 상장·경매제의 문제점으로 많이 지적되고 있는 것은, 일부 생산자나 출하자들이 시장의 수급불균형에 기인된 가격변동, 특히 가격하락시 그 원인을 경매제로 돌리고 있는 등 경매제에 대한 인식이 부족하다는 것이다. 실제로 한 조사에 의하면 경락가격의 신뢰도면에서 가격조작을 의심하는 비율과 경락가격이 수의매매 가격과 비슷하다는 비율이 높게 나타나고 있으며, 상장경매제 자체에 대한 평가의 경우 경매제도가 문제가 많거나 개인위탁과 같다는 비율이 36%나 되고 있다. 그러나 경매제도가 상대적으로 효율적인 거래제도로 나타나고 있지만 그 비율은 높지 않다는 지적이다¹⁴⁾.

12) 전창곤, 『청과물 유통체계 분석과 변화에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위논문, 1996.12.

13) 전창곤(1996), 전계서.

14) 전창곤(1996), 전계서.

〈표 39〉 청과물 거래방법별 특성비교

구 분	경 매	수의매매
물량공급결정	판매자(사전)	판매자, 구매자
가격제시(결정)	구매자	판매자, 구매자
거래공개성	공개적	비공개적
거래공정성	뛰어남(수)	대체로 우수(우)
대량거래단계	도매단계	도소매단계
구매자수	일정수이상(경쟁)	소수(비경쟁적)
거래신속성	뛰어남	우수함
가격안정성	불안정	안정성
표준규격화	양호함	미숙함(기준없음)
등급간 가격	큰 차이	큰 차이 없음
거래장소	일정규모	제한 없음

자료 : 전창곤, 『청과물 유통체계 분석과 변화에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위논문, 1996.12

〈표 40〉 청과물 상장경매제 평가

단위 : %

경락가격 신뢰도		상장경매제 평가		효율적 거래제도	
신뢰성	비율	평가	비중	거래제도	비중
아자 신뢰	11.0	많이 개선	23.0	상장경매제도	46.5
신뢰함	21.5	약간 개선	40.5	타제도와 병행	29.0
개인위탁과 동일	22.5	개인위탁과 동일	15.5	개인위탁	15.5
가격조작 의심	27.0	문제 많음	21.0	기타	9.0
신뢰하지 않음	13.5				
기타	4.0				
계	100.0	계	100.0	계	100.0

자료 : 전창곤 전게서. p.63

바. 감귤부정판매 행위

감귤판매시 강제착색을 한 경험이 있는가에 대해서 전체의 74.1%가 있는 것으로 나타난 반면에 없다라고 대답한 사람은 26%정도인 것으로 나타났다. 이를 조합별로 보면, 상당히 다른 결과

를 나타내고 있는데, N조합과 남세조합은 경험이 없거나 있더라도 그 비율이 20%미만인 것으로 나타났지만, S조합인 경우 18명의 응답자중 16명이 강제착색경험이 있다고 하여 89%의 높은 비율을 나타내고 있다. 이렇게 S조합

의 비율이 높게 나타나는 원인은 조합을 방문하여 조사한 결과 靑果(완전히 익기전에 따는 귤) 판매비중이 약 5%

정도 된다고 하는 청취조사결과와 주요거래처가 유사도매시장이라는 점이 이러한 결과를 초래한 것으로 보인다.

〈표 41〉 감귤판매시 강제착색 여부

단위 : 명, %

설문내용	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
있 다	4(80)	0(0)	16(88.9)	20(74.1)
없 다	1(20)	4(100)	2(11.1)	7(25.9)
계	5(100)	4(100)	18(100)	27(100)

* S조합의 경우 청취조사결과 청과의 거래비중이 5%일 것이라고 함. 따라서 이를 후속시키든가 아니면 카바이트로 강제착색하여 판매한 경험이 있을 것으로 보임.

감귤판매시 강제착색 이유에 대해서 20명의 경험자중 전체의 60%가 '높은 가격에 판매하기 위하여' 이고, 그 다음

이 '전속거래처의 요구로'가 30%를 나타내고 있다.

〈표 42〉 감귤판매시 강제착색 이유

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
높은 가격에 판매하기 위하여	1(25)	-	11(68.7)	12(60)
전속거래처의 요구로	3(75)	-	3(18.8)	6(30)
기 타	-	-	2(12.5)	2(10)
계	4(100)	-	16	20(100)

그리고 물량속이기(속박이)를 한적이 있느냐는 질문에 대해 없다고 대답한 사람이 85.2%, 단지 약15% 정도만이 경험을 했던 것으로 조사되었다. 참고로 지난해 처음 시행된 감귤 품질검사의 경우 적발 건수가 무려 1백39건

에 달하는 등 품질검사가 형식에 그치고 있다는 비판이 일고 있어 제주지역 역시 감귤을 비롯한 농산물의 품질검사가 강화되어야 할 것으로 요구되고 있다.

〈표 43〉 물량속이기(속박이) 판매 경험여부

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
있 다	1(20)	-	3(16.7)	4(14.8)
없 다	4(80)	4(100)	15(83.3)	23(85.2)
계	5(100)	4(100)	18(100)	27(100.)

한편 가락동 농수산물 시장에 출하되는 주요과일(사과, 배, 단감, 감귤, 복숭아)의 속박이 출하현황(성출하기 기

준)을 보면 전체출하물량의 10~15% 정도가 속박이 출하를 하고 있는 것으로 나타났다.

〈표 44〉 속박이 출하 현황(가락공판장 성출하기 기준)

품 목 별	속박이 비율	출하 포장형태 및 단량
사과, 배, 단감, 감귤, 복숭아	10~15%	골판지 상자(15kg, 10kg) 2~3단 적재 포장
오이, 호박	20~25%	골판지 상자(15kg, 10kg, 1집)
딸기, 토마토	30~40%	딸기:스티로폴 상자(2kg, 8kg) 토마토:골판지 상자(15kg,10kg)

자료 : 농림부, 『농산물 유통개혁 2단계대책 세부추진계획』, 1997.7. p.58

속박이 출하 문제점으로는 크게 첫째, 우리 농산물·농업인에 대한 부정적 정서를 조장하고, 둘째, 농산물 유통 효율성 저해로 유통비용 증가를 초래하기 때문이다. 그리고 속박이 근절을 해야 하는 목적은 첫째, 농산물 유통시장 변화에 따라 적극적으로 대응할 필요가 있다는 점이다. 즉, 유통시장 개방과 외국 대형유통업체의 국내 진출에 따라 속박이 근절없이 신물류유통체계 조기 정착에 한계가 있기 때문이다. 들

째, 농산물 거래 투명성 증대로 공산품 수준의 농산물 품질관련 기반을 구축하기 위해서이다.

이에 적극적으로 대처하기 위해 최근에 품질검사제를 시행하기로 하고, 우선적으로 서울시 농수산물도매시장관리공사로 하여금 과실류의 속박이 또는 수량 허위표시등 불량 출하행위를 근절하기 위해 '품질검사제도'를 도입, 오는 4월30일까지 계도기간을 운영한 뒤 5월부터 바로 시행에 들어갈 예정이다¹⁵⁾.

15) 한라일보, 1998년 3월 5일자 기사.

주요 검사대상은 중량미달을 비롯하여 부패, 변질품 혼합등에 대한 검사를 실시 경매전 발견되는 불량품에 대해서는 경매를 연기토록 하거나 20%가 넘으면 반송 또는 하위등급으로 일괄 경매키로 했다. 또 경매후 발견되면 허위표시 물량의 2배를 최하위등급으로 정산토록 하거나 상품가치가 없을 경우 전량 폐기 또는 반송 조치하게 된다.

특히 불량 농산물 출하를 근본적으로 차단하기 위해 4차례 이상 연속 적발되면 3개월간 출하가 금지되며 전국 공영도매시장에 이같은 내용이 통보되게 된다. 또 수집상에 대해서도 등록을 취소하는등 강력한 제재조치를 취하기로 했다는 것이다.

- 아. 감귤생산조정제 및 유통조례, 자조금조성에 관한 의견
- 감귤생산조정제 및 유통에 관한 조

례가 수급안정을 위해 필요한지에 대해서는 긍정적인 대답이 39.3%로서 부정적인 대답 17.9%보다 높은 것으로 나타났다지만, 그저 그렇다는 응답도 39.3%로 나타나 전반적으로 보면 이 제도에 대해 확신을 갖고 있지 못하다는 것을 알 수 있다.

그리고 최저가격보장제, 판촉활동 등의 수요촉진활동, 연구사업 등에 필요한 자금(자조금) 조성에 대해서는 찬성이 28.6%, 반대가 32.1%, 모르겠다가 39.3%로서 반대 또는 유보의사가 전체의 72% 차지하고 있다. 그런데 이러한 조사결과는 제주도민을 대상으로 한 최저가격보장제의 도입에 대해 설문조사한 결과¹⁶⁾의 65.4%의 찬성과 11.0%의 반대의 결과와는 상반되는 것으로서 이에 대한 지속적인 홍보가 필요함을 알 수 있다.

〈표 45〉 감귤생산조정제 및 유통에 관한 조례가 수급안정에 기여 여부

단위 : 명, %

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
매우 필요	2(40)	-	3(16.6)	5(17.9)
필요하다	1(20)	1(20)	4(22.2)	6(21.4)
그저 그렇다	1(20)	2(40)	8(44.4)	11(39.3)
불필요하다	1(20)	2(40)	1 (5.6)	4(14.3)
매우 불필요하다	-	-	1 (5.6)	1 (3.6)
무응답	-	-	1 (5.6)	1 (3.6)
계	5	5	18	28(100)

16) 더 자세한 것은 다음의 문헌을 참고. 고성보, 『WTO체제하의 감귤수급안정정책의 효과분석 - 감귤최저가격보장제를 중심으로』, 97-P-01, 제주발전연구원, 1997. 12.

〈표 46〉 자조금 조성에 참여여부

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
찬성한다	2 (40)	-	6(33.3)	8(28.6)
반대한다	-	4 (80)	5(27.8)	9(32.1)
모르겠다	3 (60)	1 (20)	7(38.9)	11(39.3)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

자조금의 기금 기부 용의금액은 20
원미만이 25%, 20원 ~ 40원미만이

62.5%를 나타내고 있어 40원미만이 전
체의 87.5%를 나타내고 있다.

〈표 47〉 기금 기부 용의 금액

단위 : 명, %

구 분	남세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
20원미만	-	-	2(33.3)	2(25.0)
20원-40원미만	2(100)	-	3(50.0)	4(62.5)
40원-60원미만	-	-	-	-
60원 이상	-	-	-	-
기타(수지에 따라)	-	-	1(16.7)	1(12.5)
계	2(100)	-	6(100)	8(100)

자. 선과장의 운영실태

선과장의 보유 여부에 대해서는 무
응답을 제외한 본인소유는 95.7%, 상인
합작은 4.3%으로서 모든 수집상이 선과
장을 보유하고 있다. 선과장의 평균면

적은 156평이며, 선과기의 종류는 18명
의 응답자중 수동소형 1대, 반자동12대
(중형 11대, 대형 1대), 자동5대(중형 3
대, 대형 2대)으로서 대부분이 반자동
중형이상의 규모를 갖고 있다.

〈표 48〉 선과장 보유 여부

구 분	납세조합 (무소속)	N조합	S조합	계
농·감협 소속 선과장 이용	-	-	-	-
상인조합 선과장 이용	-	-	-	-
상인합작 선과장 이용	-	-	1(5.5)	1(3.6)
본인소유 선과장 이용	4(80)	4(80)	14(77.8)	22(78.6)
무응답	1(20)	1(20)	3(16.7)	5(17.9)
계	5(100)	5(100)	18(100)	28(100)

조사 상인의 저장수단을 살펴보면, 상온저장고를 소유한 상인은 3명(평균 규모 46평)으로서 전체의 16.7%, 저온저장고를 갖고 있는 사람은 4명(평균 규모 25평)으로서 전체의 22.2%에 지나지 않고 있어 저장의 역할은 실질적으로 감귤농가가 수행하고 있다고 보아야 할 것이다. 즉 창고떼기를 통해 감귤을 구매하고 이때 감귤에 대한 권리와 창고의 열쇠를 인수 인계함으로써 필요할 때 선별하여 판매하는 형태를 선택하고 있다는 것을 확인할 수 있다. 그런데 후속실은 18명중 14명이 갖고 있어 보유율은 78% 수준이고, 그 평균규모는 33평인 것으로 나타났다. 차량은 18명중 14명이 소유하고 있어 보유율은 78%수준이고, 평균보유대수는 3.3대로

서 차량소유대수가 많은 것으로 나타나 선과장까지의 수송업무는 상당부분 수집상이 맡고 있는 것으로 나타났다.

정보의 수집수단의 하나라고 볼수 있는 FAX는 18명중 7대로서 38.9%수준에 그치고 있어 작목반의 소유율 80%¹⁷⁾에 비해 상당히 떨어지는 것으로 나타났다. 이러한 이유는 상인들의 주요 거래처는 유사도매시장이기 때문에 거의 전화상으로 거래가격을 흥정하는 형태를 선택하고 있고, 작목반은 주거래처가 법정도매시장이기 때문에 시세가 변하는 상태를 FAX를 통해서 신속하고 시간에 관계없이 얻어야 하기때문일 것이라고 생각해 볼수 있을 것이다.

17) 현공남·강경선·고성보 외, 『감귤 유통체계 개선에 관한 연구(I)』, 제주대아열대원예산업 연구센터, 1997. 3.

〈표 49〉 조사상인의 선과장 및 관련시설 보유 현황

번호	면적 (평)	선과기	상온 저장고 (평)	저온 저장고 (평)	후숙실 (평)	컨베 이어 (대)	차량 (대)	지게차 (대)	FAX (대)	기타 (콘테이너)	총사업비 (천원)
1	140	반자동 중형	30	-	32	1	3	-	1	-	38,000
2	200	자동 대형	-	-	18	-	4	-	1	-	85,000
3	250	반자동 중형	-	-	50	-	3	-	-	5,000	125,000
4	140	반자동 중형	-	30	-	1	4	-	1	5,000	113,500
5	170	반자동 중형	-	-	15	1	3	-	1	6,000	172,000
6	60	반자동 중형	-	-	20	-	2	-	-	-	30,000
7	100	반자동 중형	-	-	33	-	3	-	-	5,000	52,000
8	50	반자동 중형	-	-	-	-	2	-	-	5,000	40,000
9	350	반자동 대형	80	-	-	-	6	-	1	13,000	122,000
11	80	반자동 중형	-	20	30	-	-	-	-	-	30,000
12	80	반자동 중형	-	30	20	-	-	-	-	-	35,000
13	100	자동 대형	-	30	30	-	-	1	-	-	103,000
14	100	자동 중형	30	-	30	1	4	-	-	-	60,000
23	260	자동 중형	-	-	20	-	3	-	-	-	100,000
24	180	자동 중형	-	-	30	1	3	-	1	-	300,000
26	250	반자동 중형	-	-	100	-	4	1	-	-	100,000
27	-	수소 동형	-	-	-	-	-	-	-	-	2,500
28	150	반자동 중형	-	-	30	1	2	-	1	-	100,000

선과장 건설당시 자금조달 내역을 살펴보면, 응답자 21명중 19명이 100% 자체부담금(출자금)이며, 단지 2명만이

50%이내에서 용자금을 받아 선과장을 건설한 것으로 나타났다.

선과장의 관리자 고용 형태는 기간

(전속)요원만 고용하는 형태(40%)와 기간요원과 일시고용을 병행하는 형태(50%)가 혼재하고 있는 것으로 나타났다. 기간요원은 고용시 2-7명 내외를 고용했으며, 고용기간은 5-7개월, 임금은 월 1인당 800,000 - 1,300,000원 내외로 지급하는 것으로 조사되었다. 기간요원 및 일시고용을 병행할 경우는 1-10

명 내외로 고용했으며, 고용기간은 4-12개월, 임금은 월 1인당 800,000-1,500,000원을 지급했으며, 일시고용자는 일당으로 25,000원-44,000원내외로 지급하는 것으로 조사되었다. 선과기간중 1일 작업자는 5-11명 내외로 작업하는 것으로 답하였다.

〈표 50〉 선과장의 관리자 고용 실태

단위 : 명, %

구 분	응답자수(%)
기간(전속)요원만 고용	8 (40)
일시 고용에 의한 공동관리	-
기간요원 및 일시 고용을 병행	11 (55)
기타(기간요원 중도포기시 일용직 고용)	1 (5)
계	20(100)

선과기간중 선과기의 본인사용율은, 응답자 18명중 15명이 100%이용, 2명이 50%이용, 1명이 75%를 사용하는 것으로 나타났다.

선과장 경영수지 상태에 대해 6명은 흑자, 7명은 적자라고 답했는데, 흑자요인은 주로 남보다 열심히 일하고 많은 정보를 수집하고, 적절한 투자라고 답한 반면 적자요인은 인건비 과다를 주로 들었으며, 그외로는 가격폭락(변동), 감귤구입시 하품비율이 높을 때 등을 들었다.

현재 선과장 운영상의 문제점으로 지적된 것은, 노동력 구하기가 어렵고, 선과시설에 비해 선과량이(감귤) 적다는 것과 선과장 협소, 선과기 등 장비의 낡음, 그리고 산지 및 경락시장과의 가격 변동으로 적정 선과가 어렵다는 것

들이 지적되었다. 상인들의 적정선과의 개념은 물건값이 좋으나에 따라 달라지는 것이기 때문에 작목반 또는 농가단위에서 물량이 부족하여 적자의 생겼다는 개념과는 다르다는 것이다.

차. 감귤상인의 어려운점과 행정, 농·감협, 소속조합에 대한 건의 사항

감귤상인으로서 어려운점에 대해서는 총 응답자 28명중 13명이 응답하였는데 그 내용을 보면, 감귤 구입 및 판매와 관련하여(4), 운영자금(2), 농·감협이 상인에 대한 차별 대우(2), 도정책과의 어려움(2), 감귤가격관련, 감귤상자표시(지역에 따른 정확한 산지표시가 안되고 있음)의 모호, 수집감귤의 품질 저하 등을 지적하였다.

행정기관에 대한 건의사항에 대해서

는 총 응답자(28명)중 13명이 응답하였는데, 규제가 너무 심하다(3)와 철저한 유통조례실시(3)를 들어 소속조합에 따라 그 응답이 현격하게 달리 나타나고 있고, 그외에 유통과정을 원활히 해주었으면, 정확한 정보확산, 상인이라고 차별대우하지 말고 유통인으로써 상인을 배려해달라, 세금관련, 생산조례관련, 판로개척 및 탁상행정인 아닌 실질적인 행정을 했으면 하는 건의 등이 있었다. 이러한 건의 사항을 보면, 상인들 사이에서도 현재의 생산 및 유통에 관한 조례에 대해서 상반되는 의견을 보이고 있는 것을 알 수 있다. 그리고 판로개척이라든가 신속한 유통정보의 확산 등과 같이 당장 감귤의 원활한 유통처리를 위해서 필요한 사안도 있다.

농·감협에 대한 건의사항으로는 총 응답자(28명)중 9명이 응답하였는데 유통통제(3)가 제일 많았고, 생산능가를 위한 마음가짐(2), 농·감협 합병(2), 출하지도 강화, 가격보장 추진 등을 들었다. 다시말하면, 상인단체 또는 상인의 입장에서 어느 정도 출하조절 및 유통통제를 잘하고 있는데 자기들 보다 더 확실히 유통통제 및 출하조절을 철저히 기해야 하는 농·감협은 그렇지 못하고 있는 점에 대해서 불만을 토로하고 있다는 것을 알 수 있다.

소속조합에 대한 건의사항으로는 총 응답자중 5명이 응답하였는데, 조합차원의 대형선과기 구입 운영, 사업자금의

충분한 대출, 조합의 활성화, 거래의 투명성확보, 조합원간의 형평성 등을 각각 들었다. 조합원들은 각자 본인소유 또는 상인합작의 선과기를 보유하여 운영하고 있지만, 운영에 따른 적자가 약 50% 정도로서 선과비용이 부담되고 있음을 알 수 있다. 그리고 주로 유사도매시장의 위탁상을 대상으로 거래하다보니 대금회수가 상당히 지연되거나 못받는 사례가 종종 발생하여 조합원의 구성원이 자주 바뀌고 있는 실정이라고 조합관계자의 말을 들어보면 자금유통에 문제가 있는 것으로 보인다.

III. 감귤의 판매업협동조합의 실태 분석

1. 조사 판매업협동조합의 개요

본조사는 감귤의 산지수집상의 조합형태의 단체인 서귀포와 남제주군을 근거지로 하여 활동하는 S청과물판매조합(이하 간단히 'S조합'이라 칭함)과 제주시와 북제주군을 근거지로 하는 N청과물판매업협동조합(이하 간단히 'N조합'이라 칭함)을 중심으로 이뤄졌다¹⁸⁾. S조합의 설립년도는 1993년이고 조합원수는 90명이며, N조합은 설립년도가 S조합보다 1년 빠른 1992년이고 조합원수는 55명인 것으로 나타났다.

조직은 S조합의 경우 판매, 구매, 총무로 구분되어 이사장 1인, 이사9(상무이사1인포함), 감사2인의 체제로 운영하

18) 이외의 친목 및 임의의 단체가 많은 것으로 나타났다. 본 연구과정에서 조사된 단체로서 '서귀포 감귤상인조합(법인이 아닌 임의조합임)'이 있는데, 조합원수는 32명, 조직구성은 조합장, 부조합장, 감사 2명, 이사 7명이다. 가입조건은 상인이면 모두 가능하고, 가입비는 50만원(조합원의 추천에 의함)인 것으로 나타났다.

고 있고, N조합은 판매, 구매, 회계, 기타(운수, 대여금)계로 나뉘어져 있는데

임원구성은 이사장은 1인, 이사5명, 감사2인으로 되어 있다.

〈표 51〉 판매업협동조합의 설립년도 및 조합원수

구 분	S 조 합	N 조 합
설립년도	1993	1992
조합원수(명)	90	55

〈표 52〉 조직구성 및 임원

구 분	S 조 합	N 조 합
조 직	판매, 구매, 총무	판매, 구매, 회계, 기타(운수, 대여금)
임원구성	이사장1, 이사9(상무이사1인포함), 감사2	이사장1, 이사5, 감사2

조합가입자격은 S조합은 감귤상행위를 하는 사업자등록자로서 조합가입비 10만원, 출자금 3좌이상(1좌=10만원)이며 연회비는 없는 것으로 나타났다. N조합의 경우는 청과물을 취급하는 사업자 등록자로서 조합가입비 30만원, 출자금은 10좌이상(1좌=10만원), 연회비는

30만원이상으로 되어 있다. 이를 비교해 보면 N조합은 가입자격은 감귤이외의 사업을 하는자도 가입할수 있다는 조건을 제외하고는 조합가입비, 출자금, 연회비 등의 모든 조건에서 S조합에 비해 엄격한 것으로 나타났다.

〈표 53〉 조합원가입자격 및 가입비

구 분	S 조 합	N 조 합
가입자격	감귤상행위를 하는 사업자등록자	청과물을 취급하는 사업자 등록자
조합가입비	10만원	30만원
출 자 금	3좌이상(1좌=10만원)	10좌이상(1좌=10만원)
연 회 비	-	30만원

조합의 주요사업내용은 일반적으로 산지유통의 담당자인 농·감협의 역할, 대금정산업무, 회원관리업무, 유통관련

자재공급사업, 수송관련업무를 담당하고 있는 것으로 나타났다¹⁹⁾. 두 조합의 차이점은 S조합의 경우는 조합원들의 주

19) 서귀포 감귤상인조합은 박스공동구매, 공동운송, 공동자재구입, 조합명의의 법정도매시장판매(원칙적으로는 안되지만 물건을 확보하려는 도매시장법인의 목적 때문에 거의 법인과 같이 취급되고 있다함), 정산업무를 하고 있음. 아직은 재정이 완전히 갖추어지지 않아 법인을

요 거래처가 유사도매시장인 관계로 독자적인 판단에 의해 출하를 결정하고 있는 반면에, N조합은 주 거래처가 조합차제의 전체 거래물량중에서 차지하는 비중이 큰 중소도시의 법정도매시장이기 때문에 도매시장법인과 긴밀한 접촉을 통하여 자율적인 출하조절을 조합차제에서 강하게 하는 것으로 나타났

다. 이렇게 강력하게 출하조절을 하고 있다는 것을 간접적으로 알수 있는 것은 개별상인조사에서 N조합원들이 원하는 시기에 감귤을 판매하고 있느냐는 질문에 대해 S조합원은 83.3%, N조합원은 이보다 훨씬 떨어진 40%만이 그렇다라고 응답했다는 사실이다.

〈표 54〉 조합원 주요사업 및 고용형태

구 분	S 조 합	N 조 합
주요사업	대금정산업무, 회원관리업무, 유통관련자재공급사업, 수송관련	대금정산업무, 회원관리업무, 유통관련자재공급사업, 수송관련, 출하조절사업
고용형태	상용고용, 5명	상용고용, 5명

2. 조합의 판매사업활동분석

조합의 감귤판매사업활동 대상은 조합을 통해서 직접 법정도매시장으로 출하된 물량으로서 S조합은 '96년산은 7,500톤으로서 전체 취급물량의 20%수준, 97년산은 4,200톤으로서 전체 취급물량의 9.3%로서 전년도에 비해 감소한 것으로 나타났다. 그런데 N조합의 도매시장출하물량은 96년산 9,000톤으로서 전체 취급물량의 24%, 97년산은 15,000톤으로서 전체 취급물량의 35.7%수준으

로서 점차 조합경유 도매시장 취급물량이 증가하는 수준에 있다.

상인들의 관행에 따르면, 일반적으로 가격이 좋은 경우에는 도매시장에 출하하는 것이 유리하고, 가격이 나쁜 경우에는 위탁상하고 거래하는 것이 유리한 것이라고 말하고 있다. 따라서 S조합의 경우 97년산은 감귤도매시장 가격이 작년수준의 거의 50%에 못미치게 형성되었기 때문에 예전의 취급물량비율의 절반수준인 9.3%에 그치고 있다.

설립하고 있지는 않고 있으나 조합관계자의 말을 빌리면 현재의 비법인 형태에서도 법인이 할 수 있는 역할을 거의 하고 있기 때문에 굳이 설립을 해야할 유인이 적다고 함.

〈표 55〉 조합의 총취급물량 및 금액(법정도매수준, '96년 및 '97기준)

구 분	S 조 합		N 조 합	
	'96년산	'97년산	'96년산	'97년산
조합경유도매시장 출하물량(실적)	7,500톤(20.0)	4,200톤(9.3)	9,000톤(24.0)	15,000톤(35.7)
조합원총취급물량(추정)*	37,500톤(100)	45,000톤(100)	37,500톤(100)	42,000톤(100)
판매금액(억원)	100억원	32.2억원	108억원	105억원
평균단가(원/box)	20,000원/box	11,500원/box	18,000원/box	10,500원/box

주) * 조합경유 도매시장 출하물량 이외의 개인의 도매시장 출하물량, 개인의 유사도매 시장출하물량은 정확하게 파악할 수가 없기 때문에 조합관계자의 면담을 통해서 얻은 수치임.

**N조합인 경우 감귤이외에 키위, 수박, 당근, 감자 등을 전체 사업규모의 10% 미만 내에서 취급함.

그런데 왜 N조합은 조합경유 도매시장 물량은 감소하기는커녕 오히려 증대하고 있는가에 대해서 조합관계자의 말을 빌리면, N조합의 경우 위탁상판매율이 떨어지는 이유에 대해서는, 감귤판매대금을 못받아 현재 법적인 절차를 거치고 있는 금액이 조합원 5명에 3억원 정도(조합원 1인당 평균 6천만원)이고, 6만box 이상을 취급하는 상인은 보통 5천만원에서 1억원은 미수금으로 남아 7-8월말까지 가기도 하고(70-80% 수준), 길게는 10월까지도 가기도 한다. 이렇게 미수금의 수금기간이 길어지면 질수록 현재의 고금리를 감안해 보면 확실하게 판매대금을 회수할 수 있는 곳에 출하하는 것이 오히려 좀 가격이 높은 위탁상에게 판매하여 판매대금의 장기 미수 또는 회수하지 못하는 상황 보다는 훨씬 효율적이라는 판단에서이

다. 다시 말하면 농협과 같은 곳은 가격변동폭은 비록 크기는 하지만 판매금액이 2-3일후에 바로 입금이 이뤄지기 때문에 미수금이 되거나 판매금액을 받지 못하는 경우가 거의 없다는 장점을 가지고 있다는 것이다. 그런데 이러한 경향은 최근의 경제환경이 나빠지고 있는 실정에 따라 더욱더 안정적인 판매대금을 확보할 수 있는 거래처가 필요한 실정이라고 말하고 있다. 따라서 기존의 농협공판장에 출하하는 것은 상도의 상 또는 출하충돌이 나타날 가능성이 많기 때문에 피하고 신설되는 중소공영도매시장의 농협공판장을 중심으로 새로운 거래처를 적극적으로 개발하여 출하할 계획을 세우고 있다는 것이다.

그리고 개인적으로 법정도매시장과 유사도매시장에 출하했던 조합원들도 조합출하물량에 대한 가격이 타출하처

에 비해 높고, 안정되고 있음에 비추어 상당부분 조합을 통해서 출하함에 따라 전체적인 도매시장 출하물량은 조합원 총취급물량의 약 70% 수준이 될것이라고 조합관계자는 전하고 있다. 그런데 N조합은 농수산물유통공사에서 산지수집상 법인에게 주는 출하선도자금을 96년, 97년 매년 3억원씩 지원받았기 때문에 이 지원금액의 3.75배만큼은 도매시장에 출하해야 하는 의무사항도 도매시

장으로 출하를 촉진시키는 요인으로 작용한 것으로 보인다.

비록 정확한 것은 아니지만, 조합관계자와의 면담에서 얻어진 총조합원 출하물량중에서 도매시장과 유사도매시장 출하비율은 S조합은 도매시장:유사도매시장은 20:80이고 N조합은 거의 이와는 반대로 70:30인 것으로 나타났다.

〈표 56〉 법정도매시장과 유사도매시장(위탁상)의 거래비율 추정

구 분	S 조 합	N 조 합
도 매 시 장 (농협공판장, 계통조합, 법정도매시장)	20	70
유사도매시장(위탁상)	80	30
계	100	100

주) 정확한 것은 개인적인 일이기 때문에 알수가 없고 개략적인 거래량을 기준으로 작성.

주요 출하지역을 기준으로 보면 두 조합은 상당히 다른 형태를 나타내고 있다. 즉 S조합은 서울지역에 거의 70%이상을 공급한다고 대답한 반면에 N조합은 충청지역에 가장 많이 출하하

는 것으로 조사되었다. 그런데 이러한 출하지역의 차이는 주로 많이 취급하는 상품의 질과 도매가격이 형성되는 곳의 특성에 따라서 나타난 것으로 보인다.

〈표 57〉 주요 출하지역

구 분	S 조 합	N 조 합
제1위지역	서 울	충 청
제2위지역	경 기	경 기

S조합인 경우 주로 서울지역을 선호하고 있는데 그 이유는 서울가락동시장

은 서귀포감귤에 대한 이미지가 강하게 형성되어 있기 때문이다. 물건이 부족할

경우에는 산남지역김굴이나 산북지역김굴이나 가격형성에 있어서 큰 차이가 나지 않지만 어느 정도 물량이 많다고 판단되면 산남지역김굴에 대해서는 가격이 유지되나 즉 시세보존이 되나 산북지역의 물건에 대해서는 그 가격하락폭이 예상보다 많이 떨어지는 가격형성의 패턴을 보이고 있기 때문이다.

N조합은 이러한 문제점을 파악하고 어느 정도 가격에 대해서 중매인 또는 도매법인과 절충이 가능하고 시장총출하물량에서 조합출하물량이 차지하는 비율이 크게 되는, 즉 규모가 작은 중소도시지역을 선호하는 것으로 나타났다. 따라서 이러한 지역에서는 가격이 중매인과 출하자간의 흥정에 의해 어느 정도 결정될 수 있기 때문에 그 등락폭이 완전한 경매가 이뤄지고 있는 대도시의 도매시장보다는 훨씬 줄어들게 된다. 그리고 중소도시의 도매시장의 취급물량이 상대적으로 대도시에 비해 작기 때문에 한 조합의 출하물량은 상대적으로 그 비중이 커짐에 따라 적절한 선에서 가격에 대한 결정과 그것에 따른 출하조절을 할 수 있으므로 출하충돌이나 과잉출하에 의한 가격등락폭이 상대적으로 대도시의 도매시장에 비해 작은 것으로 나타났다. 따라서 N조합은 상품의 질을 감안해서 중소도시의 시장을 공략하는 적절한 시장선택을 하고 있는 실정이다. 아마도 이러한 시장선택 및 출하조절이 가격변동폭이 상대적으로 타조합에 비해 적게 나타나고 있고, 출하하면서 어느 정도 가격이 형성될 수

있을 것임을 알 수 있어 상인이 조합을 통한 도매시장출하가 타조합에 비해 활성화되고 있는 것으로 보인다. 즉 안정 위주의 시장선택전략을 N조합은 펼치고 있는 것이다.

그렇지만 현실적으로 보면 신설되는 공영도매시장이나, 중소도시의 도매시장은 완전한 경매라기 보다는 아직도 기록상장이 상당부분 이뤄지고 있는 것으로 나타나 출하자가 생각하기에는 위탁매시 장점이었던 상품가격이 어느 정도 인지를 알 수 있었던 것이 중소도시의 공영도매시장에서 이뤄지고 있어 이곳을 선호하는 것이 아닌가 판단된다.

3. 조합의 구매 및 운송활동분석

포장상자는 주로 도외업체와의 계약에 의해 구입하는 것으로 나타났다. S조합은 전적으로 도외업체와의 계약에 의해서 구입하고, N조합은 일부분은 도내업체와 계약하고 상당부분은 외부업체와의 계약에 의해 구입하는 것으로 나타났다. 그리고 S조합은 포장상자 구입에 따른 수입이 전체수입의 약 30%를 차지할 정도로 중요한 사업으로 나타났다.

포장상자의 구입비율은 15kg황색이 전체구입량의 65%, 15kg백색이 22%, 10kg과 5kg의 백색이 각각 8%와 5%인 것으로 나타났다. 현재 도내에서는 10kg, 5kg황색 박스는 예전에는 사용되었으나 박스의 고급화에 따라 이제는 거의 사용하지 않는 것으로 나타났다.

〈표 58〉 포장상자 구입방법

구 분	S조합	N조합	합 계
농·감협을 통해 구입			
도내업체와 계약구매		1	1
도외업체와 계약 구매	1(9월경)	1	2
중개업자 알선			
계	1	2	3

〈표 59〉 포장상자 구입종류 및 단가

구 분	S 조 합		N 조 합		평 균	
	구입비율(%)	단가(원/box)	구입비율(%)	단가(원/box)	구입비율(%)	단가(원/box)
15kg황색	70	600	60	570	65	585
15kg백색	10	650	35	620	22	635
10kg황색	-	-	-	-	-	-
10kg백색	10	550	5	570	8	560
5kg황색	-	-	-	-	-	-
5kg백색	10	520	-	-	5	520

각 판매조합의 운송계약은 농협지역 본부가 원가계산 전문기관에 의뢰한 결과를 기초자료로 하여 전문수송업체와 계약을 체결하고 있다. 그리고 주요 출

하운송형태는 '화물차--컨테이너--화물차--시장'의 경로가 대부분으로서 90% 수준이고, 자동화물 5%, 공항이용 5%를 나타내고 있다.

〈표 60〉 운송계약 방법

구 분	S조합	N조합	합 계
운송업자와 사전계약	100%	100%	100%
필요시 수송업자 이용	-	-	-
계	100%	100%	100%

〈표 61〉 주요 출하 운송형태

구 분	S조합	N조합	평균
화물차--선박--화물차--시장		10%	5%
화물차--카페리--시장		5%	2.5%
화물차--컨테이너--화물차--시장	100%	80%	90%
공항이용	-	5%	2.5%
계	100%	100%	100%

조합의 출하처별 출하경비(유통비용)는 15kg박스당 S조합은 2,180원이고, N조합은 2,070원인 것으로 나타났다.

〈표 62〉 도매시장출하에 따른 출하경비

구 분	S 조합	N 조합
포장비용(포장자재, 인건비, 잡비등)	1,100	1,070
운송비용	1,080	1,000
계	2,180	2,070

선도자금은 거의 모든 조합에서 주고 있지는 않다. 다만 N 조합에서 한 조합원에게 7월에 대금의 10%의 범위 내에서 조합원 2인의 상호보증(신용보증)을 통해서 지원한 바가 있다. 양 조합에서는 오히려 선도자금의 형식보다

는 중소기업협동조합에서 자금지원을 받거나 농수산물유통공사의 출하선도금의 자금이 내려오면, 그것을 각 조합원들에게 대부분 해줌으로써 자금을 융통해 주고 있는 실정이다.

〈표 63〉 조합원에게 선도자금을 주는지의 여부

구 분	S 조합	N 조합
시 기	-	7월
자금규모	-	대금의 10%
지원조건	-	신용보증(조합원 2인 상호보증)

4. 조합운영의 경영수지 분석

S조합과 N조합으로부터 공통적인 재무제표자료를 획득하지 못한 관계로 조합별로 자산, 자본, 부채, 사업수익 등으

로 나누어 서술하기로 하자²⁰⁾.

S조합의 총자산은 10,210,000천원으로서 당좌자산 9,739,699천원, 기타자산 44,988천원, 기타유동자산 410,832천원.

20) S청과물판매업협동조합은 합계잔액시산표(1996.4.1-1997.3.31)를, N청과물판매업협동조합은 손익계산서(1996.4.28-1997.4.17)를 획득하여 분석에 이용하였음.

고정자산 11,395천원이다. 그리고 부채는 2,293,242천원으로서 유동부채가 2,251,928천원, 고정부채가 41,313천원인 것으로 나타났다. 총자본금은 122,720천원으로서 출자금 39,702천원, 자본금 83,702천원인 것으로 나타났다.

N조합의 사업수익은 출하장려금 54,475천원 과 구매사업 매출이익 141,933천원으로서 총 196,409천원이다. 그리고 단기순손익은 77,049천원으로 나타났다.

그리고 조합의 사업운영성과에 대해서 S 및 N판매조합 모두 '잘되고 있다' 라고 응답하고 있어 어떤 구체적인 숫자보다도 전반적으로 만족하고 있음을 알 수 있었다.

5. 조합조직 및 그 운영에 관련된 문제점, 건의사항

조합이 조합원에 대한 규제가능여부 및 그 방법에 대해서 S조합은 조합의 정관 및 감귤의 생산 및 감귤유통에 관한 조례의 범위내에서 규제가능하다고 대답하고 있어 어느 정도 조합원자체가 자율적인 면이 강하고 강제적인 사항이 많지 않음을 나타내고 있다. 그리고 이 조합은 가입비의 출자금액이 타조합에 비해 1/3수준으로서 상당히 적고 연회비는 아예 없는 것으로 조사되었다. 특히 출하조절이라든가 상품에 대한 규제를 하지 않고 있다. 왜냐하면 S 조합은 주거래지역이 유사도매시장의 위탁상이기 때문에 대량의 물건을 처리해야 한다든지 물건의 질이 떨어지는 감귤은 법정도매시장으로 보내는 반면에 좋은 물건은 유사도매시장으로 출하

하고 있는 패턴을 보이고 있기 때문이다. 그리고 조합자체에서 운영할 수 있는 자금의 규모가 전체 조합원수에 비해 작고 개별적인 유사도매상을 중심으로 개인적으로 거래하기 때문에 타조합에 비해 조합원을 개별 규제할 이유가 그리 크지 않다고 볼 수 있다. 그렇지만 N조합의 경우는 조합원들이 만약 조합의 방침을 따르지 않을 경우, 예를 들면 도매시장 상품출하시 품질이 많이 떨어지는 하품을 출하할 경우에는 자금 지원 및 자재공급을 중단하고 도매시장 출하시 가격정보를 주지 않는 등 경제적 유인을 갖고 조합원이 조합의 방침에 따르도록 유도하고 있었다.

조합설립이 조합원에게 미친 효과에 대해서는 첫째, 조합원 판매사업, 자재 및 운송비의 절감을 가져오는 효과를 가져왔다(S조합). 둘째, 조합원간의 결속력을 주며 소속감을 심어줌으로써 의지하는 힘이 크며 자금지원 및 판로개척을 함으로써 사업을 하는 데 도움을 주고 있다(N조합).

아직도 상인들 중에는 조합원보다 비조합원이 많은 이유에 대해 S조합의 경우는 조합의 제규정 및 통제를 받고 싶지 않아서라고 답했으며, N조합의 경우는 조합과의 이해관계(경쟁심)와 조합에의 가입절차가 까다롭고, 만약에 들어온다면 개인의 자존심을 버리고 조합 방침에 따라야 한다는 사실을 지적하고 있다.

조합운영상의 어려운 점에 대해서는 감귤사업이 계절적인 사업이므로 업무가 집중되어 한정된 인원으로 이의 처리가 곤란한 점이 있다. 따라서 거의

감귤에 한정되다 시피한 업무영역을 확장시켜 사업시기를 늘리는 경영개선이 요구되고 있다고 응답하고 있다. 그리고 조합원이 유사도매시장으로부터 미수금 채권 또는 부실채권 발생시 이에 대한 처리가 문제가 많다고 지적하고 있다. 이에 대한 대책으로는 조합원들의 유사도매시장의 출하율을 될 수 있으면 줄이고 법정도매시장쪽으로 출하할 수 있도록 유도하여 판매대금을 확실하게 회수할 수 있도록 조치하고 있다고 말하고 있다.

조합이 잘되고 있는 점과 안되는 점에 대해서 설문한 결과, S조합은 타조합에 비해 잘되는 점은 조합원과의 단결과 포장자재의 원가구매를 들었으며, 조합원에게는 판매사업 및 자재 및 운송비 절감에 도움을 주었다고 생각하고 있고, 안되는 점은 일부상인이 성실거래(농민중에 일부가 대금을 못받음)를 안하고 있어 조합의 이미지에 먹칠을 하고 있다고 응답하였다. N조합의 경우 타 조합과 비교하여 잘되는 점은 감귤 출하(법정도매시장)가 조합원수를 갖고 비교할 때 타조합(S조합)에 비해 3배이상 출하되고 있으며, 자금지원을 충분하게 하여 줌으로써 조합원이 조합방침에 큰 불평 없이 따라주는 것이라고 할 수 있으며, 안되는 점은 박스공급시 S조합과는 달리 박스공급업체에서 자체 배달하는 관계로 금년과 같이 원지파동(유가상승)이 있을 경우 저장창고가 없어 박스 수급에 문제가 있다고 지적하고 있다.

금후의 사업계획으로는 S조합은 사업의 확대 및 시설확충(대형선과장 건

설하여 조합원 공동 이용)을 들었으며, N조합의 경우는 사업영역의 확대 및 시설확충 즉 채소류를 포함하여 취급품목을 확대할 계획을 세우고 있었다.

행정 및 자금지원 사항에 대해서 행정지원사항은 거의 없다고 답하였으며, 자금에 대해서는 S조합의 경우 중소기업협동조합 용자 4억2천만원(연리 13.5%), 농수산물유통공사에서는 자금지원(수집상 등록에 따른 출하선도금)은 지원을 받지 않고 있는데 그 이유는 지원금액의 3.75배에 해당하는 금액만큼을 도매시장에 의무적으로 출하해야 하고 지원조건에서 사업실적(도매시장출하실적 제출) 및 담보설정을 요구하고 있기 때문이라고 말하고 있다. 반면에 N조합은 중소기업협동조합 용자 7억원(연리 13.5%)과 농수산물유통공사 3억원(출하선도금, 연리 8%)을 용자받아 조합원에게 대출시 월 1%의 저리로 용자해 주고 있었다.

행정기관 및 농·감협에 대한 건의 사항에 대해서 N조합은 행정기관에 대한 건의내용은 감귤이 수집되고 유통되는 상황을 확실히 파악하여 상인들이 기여하는 점을 인식하여 항상 도외시하거나 무조건적으로 비판하는 자세를 버리고 상인단체가 활성화되는데 필요한 자금지원이나 작업장부지(유통단지) 확보에 성의를 다해 주기를 바라고 그럼으로써 전문 유통인으로 육성함이 곧 제주감귤 유통이 있어 원활해 질 것이며 또한 농가 수입 역시 더 좋아질 것이라고 건의하고 있다. 농·감협에 대해서는 도매시장으로 반출시 작목별로 위임하여 관여하지 않는 점(책임회피)

을 개선하여 지역별로 출하창구를 일원화하여 농·감협에서 계획적으로 출하조정을 함으로써 농가의 소득을 증대시킬 수 있을 것이라고 조언하고 있다. S조합의 경우는 행정기관 및 농·감협에 대한 건의사항은 조합의 선과장 건설비 지원, 감귤출하연합회를 포함한 정보제공(자율적인 출하조절을 위해서), 행정 및 농·감협에 대한 농민, 상인의 신뢰성 제고가 필요하다고 지적하고 있다. 이에 덧붙여 농·감협을 농협쪽으로 통합(이유: 전국적인 조직을 갖고 있기 때문)하는 것이 유리할 것이라고 지적하고 있다.

IV. 요약 및 결론

산지수집상 1인당 연간 감귤 취급물량은 약 6~7만상자(약 930톤) 수준으로서 조사작목반의 공동판매 규모(95년산 기준)인 6만 2천상자(약 940톤)와 거의 같은 수준으로서 일본의 선과장 규모로 알려진 1~2만톤과는 상당히 차이가 있는 것으로 나타났다. 이러한 영세한 규모를 갖는 선과장이 많은 경우에는 출하조절을 효율적으로 하기에는 상당한 어려움이 있을 것으로 보인다.

산지수집상의 출하처별 거래실적을 보면, 유사도매시장에 출하되는 비율은 상인취급물량의 63%수준으로서 가장 높고, 다음으로 법정도매시장 29.5%, 농협공판장 및 계통조합은 6.4%수준이고, 대형백화점 및 물류센터 등은 총거래물량의 1.2%에 불과한 실정이다.

유사도매시장을 선호하는 가장 중요한 이유는 '법정도매시장보다 가격이

높거나 안정되기 때문'인 것으로 나타났다. 이러한 결과는 유사도매시장의 거래방법은 경매제가 아니라 수의매매에 의해 거래되고 있다는 점에서 찾을 수 있다. 수의매매는 매매당사자간에 개인적 거래를 기초로 하기 때문에 거래선의 유지를 위해 선대자금의 제공 및 유통정보의 제공을 통한 출하량 조절 등과 같은 유통서비스를 출하자에게 제공하게 되며, 거래자간의 신뢰를 바탕으로 하기 때문에 품질을 속이는 일이 적고 거래가격이 안정적이라는 장점이 있는 것으로 지적되고 있다.

그리고 감귤판매방법에 대한 문제점에 대해서 응답한 결과는 다음과 같다. 법정도매시장(농협공판장 및 계통조합 포함)의 경우는 10명이 '가격변동이 심함'이라고 일률적으로 지적하고 있다. 유사도매시장의 경우는 물량확보가 어느 정도 되어야 거래가 가능하다는가 또는 관행대로 일정물량을 보내주어야 한다는점, 그리고 부대비용이 많이 든다는 점을 들고 있다. 그리고 결제가 늦거나 판매대금의 환수가 불확실하다는가 공판장이나 법정도매시장의 가격변동에 따라 유사도매시장의 가격도 더불어 변동되는 현상을 문제점으로 지적하고 있다. 이러한 현상은 유사도매시장 또는 법정도매시장의 거래방법에 따른 문제점과 공영도매시장의 개장이 잇따르면서 이제는 법정도매시장이 가격주도적인 입장에 있음을 보여주는 것으로 볼 수 있다. 또한 대형백화점 및 물류센터의 경우 일반적으로 고급품만을 보내고 있기 때문에 도매시장 보다는 높게 가격이 형성되고는 있지만, 업체의

세일기간에는 상자당 2,000원~3,000원 인하하여 납품해야 하고, 하급품 처리가 문제라는 지적도 있었다.

현재 상인소유의 선과장 운영상의 문제점으로 지적된 것은, 노동력 구하기가 어렵고, 선과시설에 비해 선과량이(감귤) 적다는 것과 선과장 협소, 선과기 등 장비의 낡음, 그리고 산지 및 경락시장과의 가격 변동으로 적정 선과가 어렵다는 것들이 지적되었다.

그리고 상인들의 단체인 판매업협동조합의 주요사업내용은 일반적으로 산지유통의 담당자인 농·감협의 역할인, 대금정산업무, 회원관리업무, 유통관련 자재공급사업, 수송관련업무를 담당하고 있는 것으로 나타났다. 두 조합의 차이점은 S조합의 경우는 조합원들의 주요 거래처가 유사도매시장인 관계로 독자적인 판단에 의해 출하를 결정하고 있는 반면에, N조합은 주 거래처가 조합차체의 전체 거래물량중에서 차지하는 비중이 큰 중소도시의 법정도매시장이기 때문에 도매시장법인과 긴밀한 접촉을 통하여 자율적인 출하조절을 조합 자체적으로 하는 것으로 나타났다.

조합의 감귤판매사업중 조합의 출하 조절 가능 물량은 전체의 9.3%에서 35.7%에 불과한 것으로 나타났다. 이러한 차이점을 보이는 이유는 주로 상인 출하가 갖고 있는 문제점은 대금회수의 불확실성 및 지연인 반면에 공영도매시장을 비롯한 법정도매시장에의 출하의 장점은 대금회수는 확실하나 가격의 불안정성이 높은 것으로 나타났다.

감귤의 산지수집상 및 판매업협동조합의 실태분석결과 개선방향을 살펴보

면, 첫째, 유사도매시장에 출하한 물량에 대해서 자금회수의 불확실성이 증대됨에 따라 자금회수가 거의 확실한 법정도매시장으로 출하를 유도하는 것이 바람직하다. 둘째, 법정도매시장의 문제점으로 지적된 것중에서 가장 큰 것은 가격변동이 심하고 선과시설의 이용도가 낮고 규모가 작음으로 인해 선과비용이 많이 소요되고 있는 것으로 나타났다. 따라서 출하조절 및 선과비용을 비롯한 유통비용을 줄이기 위해서는 현재의 산지수집상 1인당 1천톤미만의 규모로서는 곤란하고, 최소한 20명내외가 모여 하나의 법인을 결성하던가 아니면 기존의 판매업협동조합의 기능을 대폭적으로 강화하여 출하규모 및 선과장의 대형화를 통해서 이에 적극적으로 대처해 나갈 수 있을 것이다. 셋째, 취급품목이 감귤에 한정되어 계절적인 사업이 되고 있음에 비추어 볼 때 사업의 영역을 채소류를 포함하는 쪽으로 확대해 나가는 것이 경영의 안정적인 측면에서 바람직하다. 넷째, 일률적인 15kg황색박스의 포장에서 벗어나 소비자의 1회구입량의 경량화 추세 등을 반영하여 포장단위의 다양화·컬러화·경량화를 추진해야 할 것이다. 마지막으로 산지수집상의 조직체(기존의 판매업협동조합 또는 새로운 법인체)는 자체적인 자금을 조성하여 산지수집상 개개인이 스스로 해결하기 힘든 문제에 공동으로 대처하는 전략도 필요하다.

< 참고문헌 >

1. 강경선, "감귤생산자유통조직의 실태분석과 개선방향에 관한 연구".

- 『아열대농업연구』 제15집, 제주대학교 아열대농업연구소, 1998.12.
2. 고성보, “감귤의 생산조정 및 출하 조절의 효과분석”, 『농업정책연구』 제25권 제2호, 한국농업정책학회, 1998.12.
 3. 고성보, 『WTO체제하의 감귤수급안정정책의 효과분석 - 감귤최저가격보장제를 중심으로』, '97-P-01, 제주발전연구원, 1997.12.
 4. 김동환·전창곤, 『농산물 유통체계의 변화와 대응방안』, 한국농촌경제연구원 연구보고 R333, 1995.
 5. 김명환의 『제주시농협 농산물공판장 건설 기본계획 및 관리운영방안』, C-95-13, 한국농촌경제연구원, 1995.12.
 6. 김병률의 『제주도의 청과물 생산 및 유통체계와 개선방안』, 『농촌경제』 제19권2호, 한국농촌경제연구원, 1996.
 7. 김성훈·김완배·김정주, 『농산물 유통: 진단과 처방』, 농민신문사, 1995.5
 8. 농수산물유통공사, 『주요농산물 유통실태』, 1997. 12.
 9. 농협제주지역본부, 『'96년산 감귤유통처리실태분석』, 1997.
 10. 성배영·김정기·전창곤, 『농산물도매시장의 효율적 거래방식과 적정유통체계에 관한 연구』, 한국농촌경제연구원, 연구보고 288, 1993.12.
 11. 성배영외, 『주요 청과물의 시장유통체계 개선방향』, 연구보고 258, 1992.12.
 12. 윤주현·김홍배, 『밭떼기거래 채소의 가격안정화 방안-고랭지배추·양파를 중심으로』, 연구보고서 97-9, 농협중앙회 조사부, 1998.
 13. 전창곤, 『청과물 유통체계 분석과 변화에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위논문, 1996.12
 14. 제주도 농축수산물 유통개혁기획단, 『농축수산물 유통개선 보고서』, 1998.1.
 15. 한라일보, 1998년 3월 5일자 기사.
 16. 허길행 외, 『21세기에 대응한 농수산물 유통체계개선대책 연구-청과편』, C97-5-2, 한국농촌경제연구원, 1997.6.
 17. 허길행·전창곤·이용선, 『21세기에 대응한 농수산물 유통개선대책 연구-주요 외국의 농산물 유통』, C97-5-5, 한국농촌경제연구원, 1997.6.
 18. 허길행 외, 『농수산물 유통개혁 백서』 C95-7, 한국농촌경제연구원, 1995.6.
 19. 현공남·강경선·고성보외, 『감귤 유통체계 개선에 관한 연구(I)』, 제주대아열대원예산업연구센터 1997. 3.
 20. 桂瑛一, “農産物 販賣政策の課題と體系”, 『農産物流通の基本問題』, 家の光, 1969.
 21. L. J. Rosenberg, *Marketing*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, Inc. 1977.
 22. R. Brain How, *Marketing Fresh Fruits and Vegetables*, Van Nostrand Reinhold, New York, 1991.