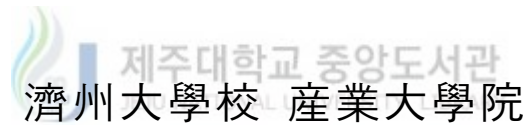


碩士學位論文

柑橘産業 流通改善 方向에 關한 研究



農業生命科學科

梁 忠 現

1 9 9 9

碩士學位論文

柑橘産業 流通 改善方向에 關한 研究

指導教授 白子勳



제주대학교 중앙도서관
JEJU NATIONAL UNIVERSITY LIBRARY

濟州大學校 産業大學院

農業生命科學科`

梁 忠 現

1 9 9 9

柑橘産業 流通 改善方向에 關한 研究

指導教授 白子勳

이 論文을 農學 碩士學位 論文으로 提出함.

1999年 6月 日

濟州大學校 産業大學院



梁 忠 現

梁忠現의 農學 碩士學位論文을 認准함.

1999年 6月 日

委員長	印
委 員	印
委 員	印

감귤산업 유통개선 방향에 관한 연구

양 총 현

제주대학교 산업대학원 농업생명과학과

초 록

제주지역의 지주산업인 감귤은 최근 WTO, EMU체제 출범과 '97. 7. 1일 이후 전면 수입개방 등으로 유통환경이 급격히 변화하고 있으며 특히 외국유통업체의 국내시장 진출 확대로 최대의 위기를 맞고 있다.

그러나 우리의 현실여건은 격년결과에 의한 만성적인 해거리 현상, 영세한 경영규모 등 생산 구조적인 문제점과, 단기간 집중 홍수출하, 공동출하 기피, 가공산업 취약, 비상품 감귤 유통, 다원화된 유통체제 등 유통 구조적인 문제점 등으로 어려움을 겪고 있어 가격경쟁과 생산농가의 수취가격을 높이기 위한 유통개혁의 절실히 요구되고 있다.

이를 개선하기 위해서는 유통개혁 못 지 않게 연중 출하를 위한 품종 다양화, 생산량을 감산하기 위한 신규조원 억제, 대체작목 개발 등 생산체제 개선이 우선 풀어야 할 숙제가 되고 있어 생산과 유통을 동시에 해결해야 하는 무거운 과제를 안고 있다.

다가오는 21C는 세계시장과의 무한경쟁에서 살아남기 위해 산지에서 소비지에 이르는 유통구조 혁신을 통해 『고비용·저효율』 구조에서 탈피하여 물류센터, 직거래 등 유통단계 다변화로 상호간 경쟁에 의한 물류비 절감을 통한 『고효율·저비용』 유통구조를 실현하고 생산자와 소비자를 동시에 보호하여 감귤의 경쟁력을 높여 나가야 한다.

이를 위하여 몇 가지 해결방안을 제시하면 다음과 같다.

첫째로, 감귤의 소비시장을 소비자의 욕구에 부응하는 포장, 디자인 등 소비요소를 충분히 파악하여 새로운 소비패턴을 구축해야 한다.

둘째로, 감귤의 출하기간의 연장을 위한 월동감귤 재배, 품종 다양화 등을 통해 시기별, 지역별로 연중 출하체제를 구축해야 한다.

셋째로, 생산자조직의 공동출하를 확대하고 시장 교섭력과 출하와 편익을 극대화하는 공동출하, 공동정산제를 시행 하여야 한다.

넷째로, 산지단계에서 소비지에 이르는 각 단계별 물류비 상승요인을 파악하여 적절한 절감대책을 세워야 한다.

다섯째로, 산지의 유통시설을 확충하고 기계화율을 높여 물류비용의 최소화를 실현해야 한다.

여섯째로, 도매시장의 상장 수수료 인하, 전자경매 실시 등 도매시장의 물류비 상승요인을 제거해야 한다.

끝으로, 부실 생산자조직 정비 등 유통조직의 효율화를 높여 감귤의 지속적인 가격안정과 소득증대를 위한 마케팅 능력을 향상시켜야 한다.

결론적으로 감귤의 유통개선을 위한 최대의 현안과제는 생산 및 유통의 영세성에서 탈피하여 유통 시설을 대형화·현대화하고 생산자조직의 효율성을 높여 유통경로의 다변화 등으로 물류비 절감을 줄이는 유통효율의 제고이다. 즉 산지유통 단계에서 기계화·생력화를 통해 유통과정의 물류비를 줄여야 하며, 소농 구조하의 영세성에서 탈피하여 조직의 통·폐합으로 대규모 생산자조직을 육성하여 시장 교섭력을 높여 나가야 한다. 이렇게 될 때 비로서 생산농가의 수취가격을 높이고 대형 유통업체, 외국시장에 수출 등 판로를 확보해 나갈 수 있는 길이 트일 것이다.

감귤의 지속적인 가격안정과 생산자의 소득증대를 위해서는 생산·유통의 모든 분야에서 다가오는 21C의 유통환경에 맞는 유통대책을 강구해 나가야 할 것이다.

목 차

초록	i
목차	iii
표목차	iv
I. 서 론	3
II. 감귤의 산지 출하실태	3
1. 감귤산업 유통환경의 변화	3
2. 감귤의 산지유통시설운영 실태	6
3. 감귤의 출하 현황	11
가. 연도별 감귤 출하실태	11
나. 지역별 상품용 감귤 출하실태	12
다. 생과용 감귤 소비지 출하실태	13
라. 시장구분별 상품용 감귤 출하실태	14
마. 출하시기별 상품용 감귤 출하실태	14
바. 출하신고소별 상품용 감귤 출하실태	15
사. 연도별, 시기별 감귤경락가격 비교	16
아. 연도별 가공용 감귤 처리 실태	17
III. 감귤의 도매시장 및 소비지 유통	19
1. 감귤의 유통경로 및 유통마진	19
가. 감귤의 유통경로	19
나. 감귤의 유통마진 분석	20
2. 도매시장 및 물류센터 운영실태	22
가. 도매시장 운영실태	22
나. 물류센터 운영실태	24
3. 소매지 유통실태	25
4. 일본의 감귤 유통실태	26
가. 생산동향	26
나. 유통실태	26
다. 일본산 감귤과 유통실태 비교 분석	30
IV. 감귤의 유통구조 문제점 및 개선방향	32
1. 문제점	32
2. 개선방향	35
V. 결론	43
인용문헌	46
ABSTRACT	47

표 목 차

<표 1> 연도별 감귤 생산량 및 조 수익 -----	5
<표 2> 제주시 농협 공관장 운영 현황 -----	6
<표 3> 포장센터 현황 -----	7
<표 4> 간이집하장 시설 및 운영 현황 -----	8
<표 5> 저온 및 상온저장고 시설 현황 -----	8
<표 6> 감귤 선과기 보유 현황 -----	9
<표 7> 감귤 산지 유통조직 현황 -----	10
<표 8> 연도별 감귤 유통처리 현황 -----	11
<표 9> 지역별 상품용 감귤 출하실태 -----	12
<표10> 생과용 감귤 소비지 출하실태 -----	13
<표11> 시장구분별 상품용 감귤 출하실태 -----	14
<표12> 시기별 상품용 감귤 출하실태 -----	15
<표13> 출하 신고소별 상품용 감귤 출하실태 -----	15
<표14> 항만별 집안시설 및 화물처리 실적 -----	16
<표15> 연도별, 출하시기별 감귤 경락가격 -----	17
<표16> 연도별 감귤 수매량 및 가격 -----	18
<표17> 과즙음료 종류 및 국내 유통 상품명 -----	18
<표18> 감귤 유통경로 -----	19
<표19> 도매시장 및 공관장 수수료 현황 -----	20
<표20> 연도별 노지 감귤 유통비 내역(서울) -----	21
<표21> 도매시장 운영 현황 -----	22
<표22> 도매시장법인 종사자 현황 및 거래실적(청과류) -----	23
<표23> 농산물 물류센터 운영 현황 -----	24
<표24> 소매업체 현황 -----	25
<표25> 연도별 온주밀감 생산량 및 가격동향(일본) -----	26
<표26> 유통경로(일본) -----	28
<표27> 일본 및 제주산 감귤 경쟁력 비교 -----	31

I. 서 론

제주의 감귤산업은 제주도 총생산액(GRDP)의 20%, 농업 총생산액의 65%(제주도, 1998)를 차지하는 생명산업으로 발전했다. 전국 과실 중 제주감귤의 차지하고 있는 위치를 보더라도 전국 총 생산량의 30%('97 전국 과실 생산량 : 2,451천M/T)를 차지하고 있을 정도로 감귤은 관광산업과 더불어 제주경제를 지탱하고 있는 기간산업으로서 그 역할을 다하고 있다.

또한, 제주지역 경제활동인구('98 : 267천명)중 감귤농가, 감귤관련 종사자 등을 포함하면 그 수는 절반을 상회하고 있는 실정이다.

그러나 '69년부터 농어민 소득증대특별지원사업으로 시작한 감귤산업은 지금까지 양적 생산에만 치중한 결과 만성적인 해거리 현상으로 인한 수급 불균형 초래, 보통 온주 집중 간별로 조생 품종 생산체제 전환으로 출하기간의 단축되어 11월부터 1월 사이 집중 홍수출하가 됨으로써 유통처리가 원활히 못하며, 또한 계획적이고 조직적인 유통체제가 구축되어 있지 않아 가격등락 변동 폭이 심하여 안정적인 수급조절 저해요인이 되고 있으며, 대체 작목 부족으로 신규조원이 계속 증가하여 생산량을 줄이는 정책에는 한계에 달하고 있다.

그리고 최근에는 IMF 경제위기 등으로 소비자들의 소비형태 마저 변화시켜 다 품목 소량구매로 전환되면서 가격도 지역별, 시기별로 등락 폭이 커지는 결과를 초래하고 있다. 또한, WTO, EMU체제출범, OECD가입 등으로 감귤시장이 개방되어 유통환경 여건이 크게 변화하여 적절히 대응하지 않으면 무한경쟁을 추구하는 세계시장과의 경쟁에서 살아남기 힘들 정도로 급속히 유통환경이 변화하고 있다.

감귤유통산업구조가 급속한 변화추세에 있어 감귤산업의 붕괴를 막기 위해서는 유통체제의 개선 등 대책마련이 절실히 요구되고 있으며 이를 위해서 하드웨어 중심에서 물류, 정보 등 소프트웨어에 집중 투자하는 것이 바람직하다. 일반적으로 유통체제는 언제, 얼마만큼, 어느 곳에 생산물을 판매하는 것이 가격의 불안정성을 줄이며 수익을 증대시킬 수 있는가의 문제인 것이다 (김, 1991).

산지에서 소비지에 이르는 유통구조의 혁신 없이는 「고비용·저효율」 구조에서 탈피할 수 없으므로 유통단계 축소와 물류비 절감 등을 통한 「고효율·저비용」 유통구조를 실현하는 지름길인 것이다.

따라서 본 논문에서는 제주감귤의 유통실태와 문제점을 고찰하고, 이를 토대로 하여 유통 개선방향을 제시하는데 목적을 두고 있는데 연구내용을 살펴보면

i) 최근 외국인 투자의 개방으로 세계 유통업체의 국내진출에 따른 감귤 유통환경의 변화와 대응자세를 알아보고

ii) 감귤의 품종별 생산량 구성비의 변화에 따른 문제점을 분석하여 출하조절의 문제점을 고찰하며

iii) 감귤의 생산에서 소비에 이르는 유통기능을 효율적으로 수행하기 위한 산지유통시설의 운영실태와, 유통관련 조직의 구성원 등을 조사하여 유통비용의 절감 및 물적유통의 효율을 기하기 위한 대안을 알아보고

iv) '94~'98년산 감귤의 지역별, 소비지별, 시장구분별, 출하시기별, 출하신고소별 출하실태 및 시기별 경락가격, 가공용 감귤 처리실태 등을 고찰하여 비교 분석하며,

v) 감귤의 유통경로, 유통비용, 도매시장, 소비지 유통실태를 알아보고, 일본의 감귤 유통실태와 비교 분석하여 문제점 및 개선방향을 고찰한다.

vi) 위에서 살펴본 감귤 유통구조상의 문제점을 고찰하고 개선방향을 제시하여 제주 감귤의 국제 경쟁력을 배양하고 재배 농업인의 기초자료로 활용코자 한다.

II. 감귤의 산지 출하실태

1. 감귤산업 유통환경의 변화

제주지역의 감귤생산량은 표 1과 같이 99%가 온주밀감을 재배하고 있어 단기간 홍수출하에 의한 유통체제의 미비로 어려움을 겪고 있다. 특히 '94년부터 시행한 간벌운동으로 생산량 줄이기에는 다소 일조를 담당하였으나 중만생 위주의 간벌로 오히려 품종체계에 균형을 잃어 유통처리 기간의 단축되는 결과를 초래했다.

일본의 경우 지역적 기후차이에 의한 지역별 품종 다변화로 온주밀감외에 하귤, 이에감, 네블오렌지, 팔삭 등의 재배가 되어 우리와는 다른 유통환경을 갖고 있다.

여기서 최근 유통환경을 살펴보면 '96년 1월부터 유통산업에 대한 외국인 투자의 전면개방으로 Careefour(프), Walmart(미), Promodes(프) 등 유통업체 국내진출로 유통환경은 급격한 변화를 예고하고 있으며(유통산업연구소, 1996). 「가격파괴」 형태의 외국의 대형유통업체의 국내 진출과 가격 경쟁이 심화됨에 따라 물류비를 비롯한 유통비용 절감에 대한 관심이 고조되고 있고 대형할인점등의 등장으로 재래시장이 위협을 받는 등 유통구조의 급격한 변화 조짐을 보이고 있다. 또한 막대한 자본과 선진경영기법을 갖춘 외국 신 유통업체의 국내진출과 국내 대기업의 유통참여로 업체간 경쟁이 심화되고, 물류비 절감 노력이 더 한층 강화되고 있는 추세이며 감귤 유통구조가 기존 도매시장뿐만 아니라 물류센터, 직거래 등으로 다원화됨에 따라 유통경로간 경쟁이 치열해지고 있다.

대형유통업체는 영업의 안정성을 위하여 정가, 정량, 정 품질, 정시의 유통을 선호하게 되어 수집상·도매상 등 중간상인의 기능 약화가 예상되고 있으며 대량의 감귤을 구매하는 대형유통업체나 가공업체는 지나친 가격등락을 회피하고자 경매보다는 계약에 의한 거래를 선호하고 있다. 또한, 소비의 고급화·다양화로 소비자 욕구에 적응하지 못하는 품목은 판로확보가 곤란하고 자가용 보급확대에 따른 소비자의 이동성 확대, 맞벌이 부부의 증가 등으로 소량 일괄구매가 선호될 것으로 예상되고 있다.

개방시대 농가소득의 안정적 증대를 위해서는 수급의 안정 및 생산자조직의 유통참여 확대가 필요하며 초고속정보망 구축 및 PC 보급 확대 등으로 인터넷을 이용한 전자상거래(E C)가 확산될 전망이다. 최근 I M F 경제위기로 인한 소득감소로 수요감소와 쌀값의 감귤 선호경향이 증대될 것으로 전망되는 반면 생산은 늘어나거나 경쟁력 있는 품목에 생산이 집중되어 수급불안이 확대될 전망이다. 특히 다국적 청과메이저인 델몬트사가 올해 안에 한국 현지법인을 설립 내년부터 한국시장을 겨냥한 직판에 나설 계획으로 있으며, '91년 국내에 진출한 "썬키스트"사와 "퍼스픽립신터내셔널브로커리지"사도 국내 시장 공략을 강화하고 있어 우리 유통업계는 긴장하고 있다. 또한 금지 병해충으로 수입이 제한되고 있는 중국산 감귤인 경우 향후 WTO가입이 현실로 다가옴에 따라 이에 대한 대비도 있어야 하겠다.

이러한 유통환경의 변화는 감귤 유통체제 및 거래방법에 커다란 변화를 가져올 것이며 앞으로 감귤산업의 유통환경 변화에 주체적이고 능동적으로 대응하지 못할 경우 판로난에 따른 유통 처리 난으로 감귤산업이 붕괴를 불러올 우려가 높다.

결국 감귤산업의 경쟁력을 제고하여 나가는데는 질 좋은 감귤의 적정생산 못 지 않게 유통체제의 개선이 요구되고 있다.



<표 1> 감귤 생산량 및 조수익

(단위 : ha, %, M/T, 백만원)

연도별	재배 면적	생 산 량								조수익
		계		조 생		중 만 생		잡 감		
		계	비율	조생	비율	중만생	비율	잡 감	비율	
'54	18	87	100	-	-	-	-	-	-	1.4
'70	4,842	4,972	100	-	-	-	-	-	-	953
'75	10,930	81,105	100	28,792	35	50,281	62	2,032	3	14,599
'80	14,095	187,470	100	60,060	32	126,140	67	1,270	1	54,500
'81	14,764	247,800	100	80,000	32	166,180	67	1,600	1	78,397
'85	16,969	394,300	100	136,800	35	253,600	64	3,900	1	124,189
'87	17,656	464,391	100	180,909	39	277,070	60	6,412	1	166,818
'89	19,335	746,400	100	369,060	49	371,410	50	5,930	1	202,000
'90	19,414	492,700	100	256,800	52	231,000	47	4,900	1	315,100
'91	20,214	556,350	100	307,590	55	242,890	44	5,870	1	425,100
'92	21,727	718,700	100	414,184	58	297,754	41	6,762	1	262,330
'93	21,479	619,000	100	412,397	67	201,370	33	5,233	1	394,829
'94	21,448	548,945	100	378,346	69	165,794	30	4,805	1	552,120
'95	21,605	614,770	100	450,130	73	158,460	26	6,180	1	480,000
'96	25,802	479,980	100	399,787	83	74,586	16	5,607	1	607,932
'97	25,781	693,200	100	611,826	88	74,756	11	6,618	1	400,862
'98 (잠정)	25,860	493,567	100	436,878	89	50,257	10	6,472	1	515,000

자료 : 제주도, 1998, 「'98 농수산 기본현황」

2. 감귤의 산지유통시설 운영 실태

산지유통시설은 감귤의 생산에서 소비에 이르기 까지 수확, 선별, 포장, 가공, 수송 등 유통기능을 보다 효율적으로 수행하여 유통비용의 절감 및 물적유통의 효율을 기하는 중요한 요소이다.

우선 제주감귤의 산지유통 구조 실태를 파악하기 위해서는 유통시설 현황을 살펴보는 것이 선결과제이다. 구체적으로 감귤과 관련된 제주지역의 산지유통시설로는 공판장 1개소, 포장센터 8개소, 선과기 937개, 간이집하장 113개소, 저온 및 일반저장고 17,480동·343,349평(저온저장고 142동·9,458평) 등이 있다. 제주시 농협 공판장은 1만5천여평의 부지 위에 총 사업비 1백88억 여원을 투자하여 연면적 1만1천8백평(건물 3동 6천96평, 부대시설 5,707평)규모로 신축되었으며 산지경매와 소비지 공판장 기능을 포괄적으로 수행하게 되며 하나로 클럽이 금년도에 완공되어 농산물종합유통센터기능을 하고 있다(표 2). 그러나 기본적인 시설은 구비되어 있으나 주차장 등 부대시설이 미비하여 운영의 내실화를 위한 시설 보완이 필요한 실정이다.

<표 2> 제주시농협 공판장 운영 현황



제주대학교 중앙도서관
JEJU NATIONAL UNIVERSITY LIBRARY

(단위 : 평, 명, M/T, 백만원)

시설규모			종사자 현황					'98운영실적		
부지 면적	건물 시 설	부 대 시 설	소 계	임직원	중도매인	경매사	수집상	매 매 참가인	물 량	금 액
11,853	6,096	5,707	79	13	56	3	-	7	10,134	12,513

자료 : 제주시(산업과), 1999

* 통계자료가 없어 제주시농협, 제주시(산업과)의 자료를 토대로 조사자가 작성

포장센터는 “도매시장이나 물류센터, 대형 소매기구 등이 필요로 하는 규모의 청과물을 산지에서 수집, 선별, 규격포장, 저장, 가공하여 출하하는 주로 생산자단체가 경영하는 규모화된 종합 유통시설”로 도내에는 ‘98. 12월 현재 8개소가 운영중이다(표 3).

기존에 시설된 포장센터는 조직의 효율화를 위한 정비 미비로 출하물량 확대 등 마케팅 능력 부족으로 당초의 취지를 살리지 못해 운영의 내실화를 위한 장비지원 등의 필요하다.

<표 3> 포장센터 현황

(단위 : 평, M/T)

구	분	소재지	시 설 규 모				취 급 품 목		
			대지	건물	저온 저장고	시설 및 장비 선과장 기 타			
구좌	영농조합	법인	북군 구좌읍 상도리 산115	3,120	266	80	88	간이집하장73평	당근, 감자
한림	농협		북군 한림읍 명월리 1584외3	2,527	270	-	150	저장고 120평	감귤, 양배추
성산	농협		남군 성산읍 고성리 1901-1	2,594	250	150	100	세척기 1조	감귤, 당근 감자
신산	농산물	유통	남군 성산읍 신산리1326-1외2	2,596	290	110	150	포장기 3조	당근, 감자
서귀포	감귤영농조합		서귀포시 강정동 245	1,941	200	-	150	지게차 1대	감귤
한라	농산물영농조합	법인	남제주군 성산읍 수산리 2308-1	3,342	350	100	200	세척기 2조	당근, 감자
조천	농협		북군 조천읍 신촌리 1512-2	1,454	500	200	200	집하장100평	감귤등

자료 : 제주도, 1998, 「'98 농수산 기본현황」

간이집하장 시설은 '94년 9월 유통개혁대책의 일환으로 산지유통시설을 확충코자 지역농협 작목반, 작목회, 영농회, 영농조합법인등에 50~200평 기준으로 설치했으며, 간이집하장 대부분은 기존의 작목반등에서 운영하던 노후화된 선과장 시설을 대체하여 이용하고 있으며 '97년도에 농림부에서 조사한바에 의하면 개소당 집하물량은 907M/T, 연간 활용일수는 158일로서 감귤 선과후에는 이용을 거의 하지 않고 있는 것으로 나타났다(표 4).

또한, 간이집하장 운영은 출하시기가 감귤에 편중되어 연중 가동할 수 있는 물량 확보에 어려움이 있으며 '97년 이후로는 신규시설 지원은 중단하고 100~200평의 기존 시설에 시설장비를 지원하여 소규모 포장센터로 육성코자 하고 있다.

<표 4> 간이집하장 시설 및 운영 현황

(단위 : 개소, M/T)

구 분	구 모 별							운영실적('97)	
	계	50평	60평	80평	100평	150평	200평	집하물량 (개소당)	활용일수 (개소당)
'94	10	1	-	3	4	1	1		
'95	29	1	7	6	5	6	4		
'96	53	7	6	6	22	5	7	907	158
'97	21	-	3	1	15	2	-		
합 계	113	9	16	16	46	14	12		

자료 : 제주도, 1998, 「'98 농수산 기본현황」

* '98년이후는 시설지원은 중단하고 지게차, 콘베에 등 장비 지원

저온 및 저장고시설은 '94년부터는 과실유통지원사업으로 보조지원이 되어 '97년말 기준으로 총 생산량의 절반을 상회하는 35만M/T가량을 저장할 수 있으며(표 5). '98년 이후 저장고 정부지원 사업은 생산비 절감 및 유통조절 위주의 지원으로 시설이 중단된 상태다. 또한, 저장시설의 용도가 다목적용으로 건축되어 감귤의 신선도 유지 등 장기간 보관 기능의 미비로 기온조건 등에 따라 부패 감귤의 대량 발생하여 농가 수익 증대에 지장을 초래하고 있다.

<표 5> 저온 및 상온저장고 시설 현황

(단위 : 동, 평, M/T)

구 분	계		지 원		자 력		저장능력
	동 수	면 적	동 수	면 적	동 수	면 적	
상온저장고	17,338	333,891	5,560	105,432	11,778	228,459	33천
저온저장고	142	9,458	19	1,212	123	8,246	1천
합 계	17,480	343,349	5,579	106,644	11,901	236,705	34천

자료 : 제주도, 1998, 「'98 농수산 기본현황」

감귤 선과기 종류로는(농진청, 1996 강, 1998) 수동, 반자동, 자동 3가지가 있으며 자동선과기는 시간당 4.5~9M/T 처리능력에 기능은 반자동 기능은 물론 추가상자의 자동투입과 이송까지 할 수가 있다. (선과 과정 : 세척, 코팅장치, 자동건조, 벤딩 장치, BOX자동투입, BOX성형 및 자동이송) 반자동 선과기는 시간당 3M/T을 처리할 수 있고 세척, 코팅장치, 벤딩장치 등의 선과 과정을 거친다(표 6).

선과장에 운반된 감귤은 크기에 따라 0단계(275과 이상)~10단계(108과 이하)로 10~11단계로 선과하고 있어 선과 단계가 복잡한 편이며, 소형 선과기가 마을마다 1~3개씩 산재해 있어 출하조절에 한계가 있으며 산지단계 물류비 상승요인의 되고 있다.

<표 6> 감귤 선과기 보유현황

(단위 : 대)

구	분	형 식 별				비 고
		계	자 동	반 자 동	수 동	
농	협	339	88	125	126	
감	협	220	52	99	69	
상	인	366	54	245	67	
개	인	12	8	4	-	
합	계	937	202	473	262	

자료 : 제주도(제주도감귤출하연합회), 『97년산 감귤유통처리분석』

산지유통조직으로는 회원농협 19개소, 감협 1개소(지소, 출장소 13), 감귤수출단지 5개 단지, 작목반 851개소로서 감귤출하를 담당하고 있다(표 7).

농협계통 생산자조직으로는 작목반, 회원농협 등이 있으며 회원농협은 농협법 제16조 규정에 의해 설립되나 작목반은 별도의 법 규정 없이 설립이 가능하다. 작목반은 농·감협으로 이원화 되어 있을뿐아니라 감귤 출하시는 농·감협으로 출하하는 등 유통체계가 정비되지 못했다. 비 농협계통 생산자조직으로는 영농조합법인 등이 있으며 농어촌특별조치법 제6조 규정에 의해 5인이상이면 설립허가가 되기 때문에 자본금의 영세하여 시설투자를 정부지원에만 의존하고 운영에 필요한 자금부족으로 소비지 시장개척을 등한시하여 결국에는 운영 부실화를 초래하는 결과를 낳고 있다.

수집상은 농수산물유통 및 가격안정에 관한 법률(제27조의2)에 의하여 등록제가 시행되고 있으나 비등록 수집상의 다수 있으며 이들중 일부는 육지부 상인조직과 연계하여 거래알선 후 수수료를 받는 전근대적인 활동을 하고 있다.

<표 7> 감귤 산지 유통조직 현황

(단위 : 개소, 명)

시군별	농협	감협	영농조합		작		목		반		수집상		
			소계	수출 단지	일반	소	계	농	협	감	협	정 과 물 관 매 합	일 반 상 인
제주시	1	(2)	2	1	1	61	1,714	35	985	26	729		
서귀포시	3	1 (2)	7	1	6	95	2,229	53	1,333	42	896		
북제주군	9	(3)	4	1	3	145	3,646	90	2,274	55	1,372		
남제주군	6	(6)	4	2	2	280	5,381	171	3,286	109	2,095		
합계	19	1 (13)	17	5	12	581	12,970	349	7,878	232	5,092	123	200

자료 : 제주농협지역본부·제주감귤협의회, 1997, 「'97년산감귤유통처리실태분석」
감귤유통개혁기획단, 1996, 「감귤생산·유통개혁자료」

감귤유통관련 행정조직으로 제주도인 경우 감귤과 내에 감귤유통 담당(3명)과 '96년부터는 감귤출하연합회(4명)를 구성하여 유통처리 분석, 가격, 정보 수집 등을 하고 있다.

제주시, 서귀포시, 북제주군은 산업·감귤농정·산업경제과 내에 2~3명 정도가 유통업무를 취급하고 있고, 감귤 주산지인 남제주군은 감귤특작과 내에 농업지원 담당(4명)에서 감귤 유통처리 업무를 전담하고 있으며, 그 외 유관기관으로 감귤연구소, 농업기술원, 농업기술센터 등이 있으나 유통업무 보다는 연구, 지도 업무를 주로 취급하고 있다.

농협은 종합농협과 회원농협으로 구분되며 종합농협인 제주지역본부는 별도의 감귤팀(5명)을 구성하여 감귤업무를 전담하고 있으나 시·군 지부는 담당자 1명이 감귤·유통 지도 업무를 다루고 있어 경제사업 분야가 취약한 편이다. 회원농협은 대부분 지도·판매(구매)과에 5~6명 정도가 농가 지도사업 및 유통업무를 담당하고 있으나 '94년부터 정부지원 사업 추진 등으로 인원이 부족한 형편이다. 감협은 본소인 경우 담당자 1명이 감귤 유통 지도 업무를 담당하고 있고 지소는 담당자 2~3명이 유통업무 전반을 취급하고 있어 경제사업 담당 인원이 부족한 것으로 나타났다.

위에서 살펴본바와 같이 유통조직의 인원의 서로 분산되고 인원도 적어 마케팅 능력의 떨어지고 있으므로 교육 등을 통하여 선진 유통환경을 습득하여야 한다.

3. 감귤의 출하 현황

가. 연도별 감귤 출하실태

감귤농가의 판매형태는 크게 회원농협을 통한 계통출하와 산지 수집상에 판매하는 2가지 형태가 있으며 최근에는 직거래를 통한 거래도 활발히 이루어지고 있다.

농협은 19개소의 회원농협과 전문농협인 감귤협동조합으로 나누어져 있고 각자 독자적인 의사결정에 의해 출하되고 있으며, '94~'98년까지 감귤 출하실태를 살펴보면 상품용 계통출하 비율은 '94년산의 33%에서 '98년산의 58%로서 계속 증가하고 있는 반면에 상인에 의한 일반 출하비율은 낮아지고 있으나 아직도 상인조직이 감귤출하의 주요부분을 차지하고 있다(표 8).

가공용 감귤 구매비율은 '94년산의 6%에서 '98년산의 1%로서 '95년산을 기점으로 하여 수입개방 영향으로 가공용 물량 구매가 감소하고 있다.

<표 8> 연도별 감귤 유통처리 현황



(단위 : M/T, %)

구 분	'94년산		'95년산		'96년산		'97년산		'98년산 ('99.4.12현재)	
	처리량	비율	처리량	비율	처리량	비율	처리량	비율	처리량	비율
소 계	460,020	84	525,298	85	438,357	92	617,747	89	503,192	93
상 품 계 통	183,513	33	266,781	43	234,629	49	376,326	54	312,737	58
용 일 반	277,107	51	258,517	42	203,728	43	241,421	35	190,455	35
가 공 용	30,727	6	47,227	8	11,733	2	13,785 (4,262)	2	5,012	1
기 타	57,598	10	42,245	7	29,890	6	61,668	9	30,632	6
합 계	548,945	100	614,770	100	479,980	100	693,200	100	538,836	100

자료 : 제주도(제주도감귤출하연합회), 각년도 「감귤유통처리분석」

나. 지역별 상품용 감귤 출하실태

감귤의 지역별 상품용 출하실태를 살펴보면 표 9와 같으며, 제주시, 서귀포, 남원지역은 타 지역에 비하여 상인출하량이 많은데 비해 군 소재지 지역은 대부분 계통출하 비중이 높다. 상인출하가 많은 지역은 품질이 높아 안정적인 가격보장을 받으려는 농가의 계통출하 기피와 북부, 남부상인 조합이 지역에 소재 해 있어 거래가 활발한 것으로 추정된다.

<표 9> 지역별 상품용 감귤 출하실태

(단위 : M/T, %)

지역별	94년산			'95년산			'96년산			'97년산			98년산 ('99. 4. 12 현재)		
	생산량	계통출하량	계통출하	생산량	계통출하량	계통출하	생산량	계통출하량	계통출하	생산량	계통출하량	계통출하	생산량	계통출하량	계통출하
제주시	53,816	17,708	33	62,470	31,511	50	51,400	28,743	56	71,040	45,138	64	58,800	32,521	55
서귀포시	151,390	38,119	25	173,610	57,520	33	144,890	59,481	41	179,800	84,240	47	146,000	82,122	56
소계	102,459	51,907	51	115,450	78,775	68	89,200	59,400	67	149,760	107,061	71	104,700	76,048	73
북															
한림읍	13,290	12,328	93	15,180	13,687	90	11,300	8,403	74	16,450	14,238	87	9,790		
제애월읍	35,990	19,366	54	39,465	29,571	75	29,000	19,338	67	48,050	40,716	85	29,310		
주															
구좌읍	3,924	819	21	4,454	2,086	47	3,200	1,250	39	4,880	2,845	58	4,460		
한경면	15,267	6,595	43	16,527	12,071	73	12,300	8,215	67	15,580	15,353	99	9,560		
조천읍	33,988	12,799	38	39,824	21,360	54	33,400	22,194	67	64,800	33,909	52	51,580		
소계	241,280	75,779	31	263,240	98,975	38	194,490	87,005	45	292,600	139,887	48	215,200	104,085	48
남															
대정읍	12,400	5,678	46	13,300	7,965	60	11,690	6,300	54	16,840	13,657	81	11,890		
안덕면	17,670	7,343	42	19,250	7,451	39	16,890	6,334	38	23,200	13,559	58	16,860		
남원읍	165,500	31,702	19	179,600	45,011	25	121,390	42,920	35	178,930	57,661	32	130,240		
군															
표선면	20,100	12,818	64	23,500	14,714	63	21,160	12,872	61	34,580	22,739	66	26,310		
성산읍	25,610	18,238	71	27,590	23,834	86	23,360	18,539	80	39,050	32,271	83	29,900		
합계	548,945	183,513	33	614,770	266,781	43	479,980	234,629	49	693,200	376,326	54	524,700	294,779	56

자료 : 제주도(제주도감귤출하연합회), 각년도, 「감귤유통처리분석」

다. 생과용 감귤 소비지 출하실태

계통출하를 통한 상품용 감귤의 소비지역별 출하실태를 살펴보면 표 10과 같다.

서울, 부산, 대구 등 6대도시의 계통출하량 평균 비율('98)은 63%로서 인구비율 48%에 비해 감귤 출하가 대도시 중심으로 집중되고 있음을 알 수 있다. 기타 지역 중 출하물량이 비교적 많은 지역은 경기, 전북, 경남지역이고 그 외 지역은 물량이 적은 것으로 나타나 지역적으로 출하물량을 조절하는 시책이 필요로 하고 있다.

<표 10> 생과용 감귤 소비지 출하실태

(단위 : M/T, %)

구 분	'94년산		'95년산		'96년산		'97년산		'98년산('99.4.12)		
	출하량	비율	출하량	비율	출하량	비율	출하량	비율	출하량	비율	
6 대 도 시	서울	54,975	30	79,485	30	74,627	32	171,855	30	158,377	30
	부산	17,204	9	25,733	10	20,664	9	65,744	11	58,614	11
	대구	24,119	13	34,905	13	28,284	12	56,410	10	51,012	9
	광주	14,609	8	19,694	7	16,735	7	25,149	4	24,388	5
	대전	11,445	6	17,997	7	15,824	7	23,242	4	21,404	4
	인천	6,808	4	9,530	3	8,756	4	23,894	4	21,705	4
	소계	129,160	70	187,344	70	164,890	71	366,294	63	335,501	63
기 타 지 역	경기	5,527	3	7,766	3	7,835	3	64,629	11	58,630	11
	울산	-	-	-	-	-	-	11,352	2	10,507	2
	강원	984	1	2,109	1	3,549	1	10,020	2	8,778	2
	충북	4,148	2	6,185	2	4,921	2	17,112	3	15,247	3
	충남	3,132	2	4,813	2	4,150	2	17,285	3	16,416	3
	전북	9,986	5	15,665	6	11,277	5	24,747	4	22,403	4
	전남	1,941	1	2,716	1	3,508	1	22,074	4	19,917	4
	경북	4,451	2	8,435	3	7,154	3	19,405	3	17,657	3
	경남	16,071	9	23,489	9	18,511	8	26,870	5	25,100	5
	제주	8,113	5	8,259	3	8,834	4	-	-	-	-
소계	54,353	30	79,437	30	69,739	29	213,494	37	194,655	37	
합 계	183,513	100	266,781	100	234,629	100	579,788	100	530,156	100	

자료 : 제주도(제주도감귤출하연합회), 각년도, 「감귤유통처리분석」

제주농협지역본부·제주감귤협의회, 1997, 「'97년산 감귤유통처리실태분석」

* 수출, 군납은 제주에 포함, '97, 98년산은 일반출하 포함

라. 시장구분별 상품용 감귤 출하실태

연도별, 시장구분별 상품용 감귤 출하실태를 살펴보면 표 11과 같으며, 시장 형태에 따른 유통량은 공영도매시장의 전체 출하량의 42%, 농협공판장 12%, 일반법정시장 2%, 유사도매시장 37%, 직거래 7%를 각각 차지하고 있다.

이에 따라 감귤 시장가격은 도매시장과 유사도매시장으로 양분되고 있으며 점차적으로 유사도매시장 출하물량은 감소하고 있으나 상인조직은 타 도매시장과 비교하여 출하가 많은 편이다.

<표 11> 시장구분별 상품용 감귤 출하실태

(단위 : M/T, %)

구	분	계	공 영 도매시장	농 협 공판장	법 정 도매시장	유 사 도매시장	직 거 래
'97년산	출하량	579,788	235,107	62,271	11,974	230,166	40,270
	구성비	100	40	11	2	40	7
'98년산 ('99.4.12)	출하량	480,524	214,152	60,501	10,087	164,573	31,215
	구성비	100	45	13	2	34	6
평 균	출하량	530,156	224,630	61,386	11,028	197,370	35,742
	구성비	100	42	12	2	37	7

자료 : 제주도(제주도감귤출하연합회), 각년도, 「감귤유통처리분석」

마. 출하시기별 상품용 감귤 출하실태

연도별, 시기별 출하실태를 살펴보면 표 12에서 보는 바와 같이 연도별로 다소 차이는 있지만 성출하기인 10~1월에 주로 집중되고 있으며, 그 중에서도 12~1월 동안 전체의 약 53%가 홍수출하 되고 있어 유통처리에 어려움을 겪고 있다. 또한, 온주밀감 일변도의 품종식재로 출하기간의 10~3월까지 5개월 정도로 짧으며 신선과일 조기출하, 수입감귤 출하 등으로 유통처리기간은 앞으로 단축될 전망이다.

따라서 감귤 유통처리의 원활을 기하기 위해서는 시기별 출하조절이 요구되고 있다.

<표 12> 시기별 상품용 감귤 출하실태

(단위 : M/T, %)

연도별	구분	합계	10월	11월	12월	1월	2월	3월
'94년산	출하량	503,024	24,994	94,902	187,726	142,620	44,863	7,919
	구성비	100	5	19	37	28	9	2
'95년산	출하량	508,632	25,014	107,239	122,317	127,129	90,493	36,440
	구성비	100	5	21	24	25	18	7
'96년산	출하량	416,557	27,446	62,681	109,933	136,807	63,311	16,379
	구성비	100	7	15	26	33	15	4
'97년산	출하량	613,028	61,941	126,819	180,628	156,922	67,300	19,418
	구성비	100	10	21	29	26	11	3
'98년산	출하량	500,831	59,444	112,368	150,052	101,546	58,866	18,555
	구성비	100	12	22	30	20	12	4
평균	출하량	508,414	39,768	100,802	150,131	133,005	64,966	19,742
	구성비	100	8	20	29	26	13	'

자료 : 제주농협지역본부·제주감귤협회의, 각년도, 「감귤유통처리실태분석」
 제주도(감귤출하연합회), 각년도, 「감귤유통처리분석」

바. 출하 신고소별 상품용 감귤 출하 실태

'97년산 상품용 감귤의 운송 수단별 출하량을 살펴보면 표13과 같으며, 항만출하가 556,268M/T(96%), 공항출하가 23,520M/T(4%)이며 항만별로는 제주항 32%, 서귀항, 성산항이 23%, 한림항 23%이다. 화순, 애월항을 통한 출하는 최근에 없으며 시기별로는 11~1월사이에 1일 평균 4,000~5,700M/T 정도가 출하되고 있으며 년 평균 1일 평균 반출량은 2,735M/T이다.

<표 13> 출하 신고소별 상품용 감귤 출하실태

(단위 : M/T, %)

구분	계		10월	11월	12월	1월	2월	3월	4월
	출하량	구성비							
제주항	182,576	32	26,706	45,894	51,919	44,767	10,420	2,654	216
서귀항	134,415	23	10,275	25,691	38,240	36,033	18,095	6,066	15
성산항	134,222	23	6,615	22,836	45,096	41,043	15,552	3,057	23
한림항	105,055	18	12,429	24,049	36,962	25,434	5,944	227	10
제주공항	23,520	4	2,480	2,906	4,033	6,888	2,046	3,336	1,831
합계	579,788	100	58,505	121,376	176,250	154,165	52,057	15,340	2,095
1일평균	2,735	-	1,887	4,046	5,685	4,973	1,859	495	130

자료 : 제주도(제주도감귤출하연합회), 각년도, 「감귤유통처리분석」

항만별 화물처리능력에 대해서 살펴보면 표14와 같다. 최대접안능력은 제주항이 10,000DWT로 가장 크고, 그 다음으로는 서귀항, 성산항이 5,000DWT이며, 나머지 항만은 500~3,000DWT 규모이다. 그리고 물양장 확보면에서는 서귀항이 751m로 가장 크고, 그 다음으로는 성산항, 제주항, 한림항, 애월항, 화순항 순이다. 또한 '98년도 항만별 화물 처리물량을 보면 총 8,619M/T으로 이중 제주항 반출비율이 66%로 도내 화물물량 대부분을 차지하고 있다. 항만별 화물처리 물량중 감골이 차지하는 비중은 전체의 6% 정도이다.

<표 14> 항만별 접안시설 및 화물처리실적

(단위 : m, DWT, 천M/T, %)

항만별	항종별	접안시설및최대		연간 하역 능력	'97 화물처리실적					비고
		접안 물양장	능력		계	감골	기타	반출량 비율	반출량 비율	
제주항	무역항	548	10,000	1,842	5,681	66	183	3	5,498	97
서귀항	“	751	5,000	716	688	8	134	19	554	81
성산항	연안항	567	5,000	920	428	5	134	16	294	84
한림항	“	4098	2,000	880	1,002	12	105	10	897	90
애월항	“	278	500	68	386	4	-	-	386	100
화순항	“	99	3,000	144	434	5	-	-	434	100
합	계	2,652	-	4,570	8,619	100	556	6	8,063	94

자료 : 제주도, 1995, 「해양수산현황」
 제주도(제주도감골출하연합회), 1997, 「감골유통처리분석」

사. 연도별, 시기별 감골 경락가격 비교

연도별 감골 경락가격을 비교해 보면 표15와 같이 심한 가격 변동을 보이고 있다. 즉, 해거리에 현상에 의한 출하량이 변동에 따른 가격차이로 농업 조수익에 영향을 미치고 있음을 알 수 있다.

시기별 평균가격을 비교해 보면 출하초기인 10월과 물량 감소기인 3월에 가격이 높고 성출하기인 12월에 낮은 가격을 보이고 있다. 또한 최근에는 봄철에 신선 과일의 등장으로 출하시기가 앞당겨지고 있다.

<표 15> 연도별, 출하시기별 감귤 경락가격

(단위 : 원)

구 분	평 균	10월	11월	12월	1월	2월	3월
1994년산	18,130	22,000	17,565	16,183	19,277	22,950	26,106
1995년산	13,043	16,221	11,970	12,272	13,945	15,081	11,449
1996년산	20,279	23,188	19,567	20,337	20,480	19,783	21,420
1997년산	9,660	13,587	9,727	8,253	9,124	10,979	13,825
1998년산	21,537	14,205	18,053	16,488	25,533	29,342	25,600
평 균	16,530	17,840	15,376	14,707	17,672	19,627	19,680

자료 : 제주농협지역본부 · 제주감귤협의회, 각년도, 「감귤유통처리 실태분석」

아. 연도별, 가공용 감귤 처리 실태

연도별 가공용 감귤 수매물량은 표 16에서 보는 바와 같이 '92년도에 136,239M/T으로 최대치를 기록한 이후로 점차 감소하여 '97년도에는 4,262M/T을 수매하여 점차 물량이 감소하고 있다. 이와 같은 감귤 가공은 '97. 7월이후 농축 오렌지 주스가 완전 수입 자유화 되면서 제주산 비상품 감귤처리에 심각한 영향을 주게 되었다. 연도별 수매가격은 '91년산 366원/kg, '94~'96년산은 220원/kg이었으나 '97년산은 100원/kg으로 점차 가격이 낮아지고 있다. 이러한 결과는 농가에서 생산한 비상품은 판로가 막혀 일부는 상품용으로 출하하여 제주 감귤의 이미지를 흐리는 역효과를 가져오고 있다.

또한 '97. 7월부터 오렌지농축액 수입자유화로 가공용 감귤 수매방식이 수입업체 자율방식으로 변경되어 국내산 가공용 감귤이 수입오렌지 농축액 가격 ('97. 10월 1.26\$/톤)에 비하여 가격면에서 불리하여 업체에서 수매기피를 하고 있으며 롯데칠성 등 일부 가공업체를 제외하고는 가공공장 운영이 사실상 중단 상태에 있다. 이러한 위기의 식속에 제주 감귤의 최대 쟁점으로 비상품 감귤처리가 최우선 과제로 나타나 지자체에서는 복합가공 공장 설립 등 대안의 제시되고 있으나 그 또한 설립, 운영에 많은 어려움의 뒤따르고 있다. 이에 따라 생산자단체가 중심이 되어 가공공장 설립을 통한 비상품 감귤 처리 대책의 있어야 하겠으며 행정기관에서는 생산품의 처리에 원활을 기할 수 있도록 음료시장 개척 등 행정 지원이 뒷따라야 하겠다.

<표 16> 연도별 가공용 감귤 수매량 및 가격

(단위 : M/T, kg/원)

구 분	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97	'98 (99.4.12)
수매가격	366	250	267	220	220	220	100	150
수매량	73,720	136,239	68,727	30,727	47,227	11,733	4,262	5,012
농축물량	38,279	44,812	44,593	57,235	59,230	41,884	49,427	31,366
액생과 수입환산	382,790	448,120	445,930	572,350	592,300	418,840	494,270	313,660

자료 : 제주도, 1998, 「'98 농수산 기본현황」

* '98 농축액수입량은 '98. 10월말 기준

과실음료 종류로는 표 17과 같이 천연과즙음료(과실착즙 원액에 상당한 과즙을 함유한 것), 과즙(과실착즙액 50% 이상 함유), 희석과즙음료(과실착즙액 10%-50%함유), 과즙음료(과즙 등 함유율 5%-30%, 과실함유율 15% 이상)등으로 구분되는데 제주산 감귤은 천연과즙음료, 과즙음료로 오렌지와 혼합하여 시판되고 있다(농림부, 1998).

'80년대 중반까지 원액함량 10%, 5%의 과즙음료 시장의 급성장 하였으나 '92년부터는 100% 과즙음료가 시장을 주류를 형성하고 있으며, 과즙음료의 다양화로 건강 음료, 섬유질 함유 등으로 세분화된 신제품의 시장을 선도하고 있다.

<표 17> 과즙음료 종류 및 국내 유통 상품명

명 칭	분류기준	국내 유통 상품명
천연과즙 음료	과즙 95% 이상	우리농금주스, 선키스트훼미리주스, 하이C100 델몬트주스, 프리미엄주스
과즙음료	과즙 50~95%	델몬트스카시, 팝오렌지, 따봉, 과일촌
희석 과즙음료	과즙 10~50%	델몬트드링크, 하이C, 텐타임
과육음료	과실퓨레 20%이상	키위주스, 사각사각
과립과즙 음료	과즙 및 과실퓨레 15%이상	썹썹, 봉봉, 하이송

자료 : 농림부(시장과), 1998

III. 감귤의 도매시장 및 소비지 유통

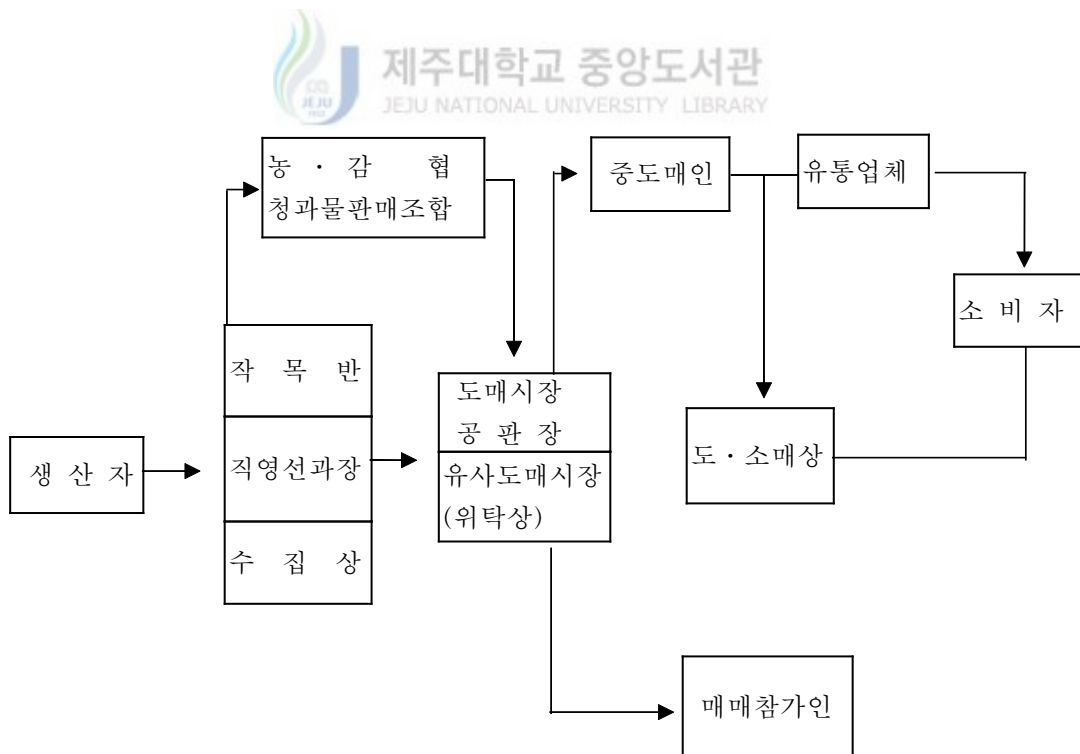
1. 감귤의 유통경로 및 유통마진

가. 감귤의 유통경로

감귤의 주 유통경로는 표 18과 같이 생산자 → 산지조합 → 도매시장(공판장) → 중도매인 → 도매상 → 소매상 → 소비자의 6단계가 주류를 이루고 있는 가운데 최근에는 물류센터, 직거래, 인터넷을 통한 전자상거래, 통신판매 등 새로운 유통 거래가 나타나고 있다. 산지에서 출하된 감귤은 소비지 도매시장에 반입되어 도매상(중 도매인)을 거쳐 중간도매상, 음식점체, 유흥업소 등 대량수요처로 판매된다.

또한 최근에는 대형백화점, 지방자치단체의 향토물산전 등을 통한 직거래 형태의 출하가 있으나 물량이 적고 일정한 품질을 요구하여 유통이 저조한 실정이다.

〈표 18〉 감귤 유통경로



자료 : 감귤유통개혁기획단, 1996, 「감귤생산·유통개혁자료」

나. 감귤의 유통비용 분석

유통비용은 최종 소비자 지불가격에서 생산자 수취가격을 공제한 비용합계를 말한다. 감귤 유통비용은 유통경로에 따라 다르며 유통마진은 유통과정에서 이루어지는 제반 물적유통기능 수행에 필요한 비용과 유통 참여자의 이윤으로 구분된다. 물적유통비용으로는 선별, 포장비, 상하차비, 수송비, 도매시장 수수료, 제수수료를 포함한 판매비, 감모액, 소매상비용, 기타비용 등으로 구성된다. 유통참가자의 이윤은 수집상, 도매상, 중간소매상, 소매상의 이윤으로 구분된다(농수산물유통공사, 1998).

제주농협지역본부가 분석한 '97년산 감귤의 유통경비는 2,854원/15Kg으로 전년의 3,250원/15Kg에 비해 △27%가 감소했다. 그 세부내역을 살펴보면 상자대 550원, 운송료 1,060원, 선과제비 450원, 하역비 180원, 상장수수료 614원으로 상자대, 선과제비, 하역비는 변동이 적었으나 도매시장의 경락가격 하락으로 상장수수료가 크게 떨어졌다. 도매시장 상장수수료는 대부분 4~7%이며 가락시장, 부산, 대구 인천 등에서 수수료를 지난해 1%이하 하였다(표19).

<표 19> 도매시장 및 공판장 수수료 현황

(단위 : %)

구 분	가 락 동 농협공판장	가 락 동 도매시장	법정도매시장	계통조합 공 판 장	유사도매시장
도 매 시 장 상장 수수료	4	6	6~7	7	7

자료 : 제주농협지역본부·제주감귤협의회, 각년도, 「감귤유통처리 실태분석」
농림부(시장과), 1998

산지단계에서는 운송비 비중이 유통마진 대부분을 차지하고 있으며, 도매시장은 경락가격에 의한 상장수수료, 하역비 비중이 높고, 소매단계에서는 점포유지관리비, 체세공과금 등 간접비가 유통마진 대부분을 차지하고 있다(표 21). 또한 각 단계마다 이윤이 각각 첨가되어 산지가격 하락시 소비자 가격하락으로 연결되지 못하는 주 요인이 되고 있다. 특히 소매단계에서는 소매상이 영세하고 점포임대료, 인건비 상승 등으로 각 단계 중 유통마진이 높게 책정되고 있다(농림부, 1998).

<표 20> 연도별 노지감귤 유통비 내역(서울)

(단위 : 원, %)

구 분	'94년산	'95년산	'96년산	'97년산	'98년산(잠정)
상 자 대	520	650	480	550	650
운 송 료	940	960	890	1,060	1,030
선 과 제 비	360	400	450	450	450
하 역 료	150	150	160	180	180
상 장 금 액	906	794	1,270	614	820
수 수 료 요 율	5~7%	5~7%	5~7%	5~7%	4~7%
합 계	2,954	3,250	2,854	2,449	3,130

자료 : 제주농협지역본부·제주감귤협의회, 각년도, 「감귤유통처리 실태분석」

상자대는 농·감협, 작목반, 수집상의 공개입찰 및 수의계약으로 단가를 결정하여 공급하고 있으며 가격은 '98년도 600원~650원 정도이다. 운송료는 공개 및 수의계약으로 소비지 도매시장 까지 운송되고 있으며 5~18T/N 차량이 이용되고 있다. 선과제비는 농·감협, 작목반은 자체결정하고 청과물조합은 수집상이 자체 선과장에 인부를 고용 선과함에 따라 선과료가 작목반보다 높다. 하역료는 항만운송사업법 10조에 의거 해양수산부장관의 인가를 받아 결정하고 있으며 도매시장 하차비는 대부분 항운노조가 담당하고 있다.(대구, 구리시장은 도매법인 책임아래 하역반 혹은 자회사 담당)

상장수수료는 대부분 4~7%이고 농·감협 취급수수료 및 작목반, 청과물판매조합 환원수수료는 이사회에서 결정하며 산지 수집상은 도매시장과의 자체계약에 의하여 환원되며 수수료는 0.4~0.6%이다. 또한 농·감협, 청과물판매조합 취급수수료는 이사회에서 결정하며 수수료는 0.4~1.2%이다. 도매시장 및 공판장에서는 중도매인에게 상자당 출하물량을 감안하여 경락가격의 0.75~1.47%까지 판매 장려금을 지급하고 있다 (농림부, 1998)

2. 도매시장 및 물류센터 운영실태


가. 도매시장 운영실태

도매시장은 “농수산물유통및가격안정에관한법률(농안법)”에 의하여 지방자치단체가 농수축산물의 도매거래를 위해 중앙 및 지방정부의 공공투자에 의해 도시지역에 개설하여 운영되고 있는 공영도매시장(농협공판장 포함), 지방자치단체가 민간의 투자로 농수축산물의 도매거래를 위해 도시지역에 개설하여 운영하고 있는 일반법정도매시장, 법적인 허가가 없거나 소매상으로 허가 받아 실질적으로 도매행위를 하고 있는 유사도매시장으로 분류된다.

유사도매시장은 유통산업발전법에 의해 규율 받는 시장으로서 농안법 제정 이전부터 도매거래의 중심지로 존재해 왔으며 최근 까지도 도매시장의 주류를 이루고 있다.

‘98. 9월 현재 운영중인 도매시장 운영현황은 표 21과 같다.

<표 21> 도매시장 운영 현황


제주대학교 중앙도서관
 JEJU NATIONAL UNIVERSITY LIBRARY (단위 : 개소)

구 분		법 정 도 매 시 장										
		계		공 영 일 반 도매시장 법정시장		농협공판장						유 사 도 매 시 장
						계		국고 지원		농협자체		
소계	공 도매시장	영 일 반	법 정 시 장	계	국고 지원	농협 자체	중 양 회	회 원 농 협				
농 산 물 도매시장	170	122	18	34	89(19)	23	66(19)	14(7)	52(12)	48		

※()내서는 공영도매시장내 입주공판장수임

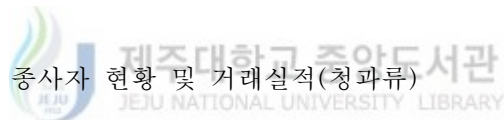
자료 : 농림부(시장과), 1998

현행 도매시장은 보통 5~6단계의 유통경로를 거치면서 불필요한 유통비용이 많이 발생하고 있다. 거래제도는 생산자보호와 공정거래를 위해 경매제 원칙의 법률이 시행되고 있으며 유사도매시장에서는 위탁거래가 성행하고 있다(농림부, 1998).

도매시장 물류비용중 하역비는 구리.안양.안산.익산도매시장은 도매시장법인이 부담하고 있으나 그 외는 감골 1 상자당 180원 정도를 받고 있으며 하역 주체는 도매시장에 따라 틀리나, 대부분 하운노조가 독점하고 있어 하역비의 결정과정에서 경직된 양상을 보이고 있다.

도매시장에 주로 사용하는 하역기기는 지게차와 Hand Car, 및 컨베어 등이고 주로 사용하는 것은 인력에 의한 손수레를 많이 사용하고 있으며 기계화율도 낮아 물류비 상승요인이 되고 있다. 청과류 도매시장 법인 종사자는 '98. 9월 현재 임직원 2,551명, 경매사 682명, 중매인 5,972명, 매매참가인 161명, 수집상 5,827명이다. '97년도 거래실적은 4,853천톤에 37,875억원으로 도매시장 거래물량의 대부분을 차지하고 있다 (표22).

<표 22> 도매시장법인 종사자 현황 및 거래실적(청과류)



(단위 : 명, 천M/T, 억원)

구분	시장수 (개소)	종 사 자 현 황						거 래 실 적			
		계	임직원	경매사	중매인	매매 참가인	수집상	'96		'97	
								물량	금액	물량	금액
계	52	15,193	2,551	682	5,972	161	5,827	4,614	33,693	4,853	37,875
공영 도매 시장 일반	18	13,799	2,226	633	5,430	155	5,355	4,190	31,315	4,622	35,943
법정 시장	34	1,394	325	49	542	6	472	424	2,378	231	1,932

자료 : 농림부(시장과), 1998

나. 물류센터 운영실태

기존 도매시장과는 다른 새로운 물류체계를 구축하여 유통경로의 다원화로 농업인의 출하선택의 폭을 넓혀 안정적인 상품공급과 판매처리 능력을 확대코자 물류센터를 설치 운영하고 있으며 '98. 12월말 현재 현황은 표 23과 같다.

물류센터는 산지 생산자조직과 소비자 소매상과의 직접 연결로 유통단계를 축소하고 유통비용을 최소화 함으로써 생산자의 수취가격 제고와 소비자의 가격 안정을 도모코자 설립 운영하고 있다. 또한 기존의 수집상 →도매시장 → 소비자로 이어지는 경매방식의 유통단계와는 다른 포장센터 → 물류센터 → 대형유통업체로 연결되는 건본·주문방식의 새로운 유통체계 구축을 위해 2002년 까지 18개소 건설 계획으로 있다(농림부, 1998).

<표 23> 농산물 물류센터 운영 현황

(단위 : 백만원)

구 분	규 모(평)		사 업 비	개 장 일	비 고
	부 지	건 물			
계	3개소				
양재동(농협)	20,420	17,932	45,399	'98. 1. 15	
창 동(농협)	10,291	11,597	66,297	'98. 5. 1	
청 주(농협)	20,000	5,559	22,367	'98. 9. 17	

자료 : 농림부(시장과), 1998

* 부산(수협)은 제외

물류센터 운영방식을 보면 가맹 소매점으로 부터 매일 일정한 시간에 품목을 주문받아 필요한 물량을 산정한 후 품목 담자별로 전국의 산지 출하회원에게 발주를 하고 있다. 발주받은 업체에서는 유통시설을 이용하여 주문받은대로 선별·포장해 출하하게 된다. 산지로부터 도착한 농산물은 자동화된 물류시스템에 의해 거래처별로 분류하여 배송하고, 배송하고 남은 농산물은 물류센터에 마련된 현장 판매장과 농협 하나로 클럽에서 소매점이나 소비자를 대상으로 직판도 한다. 대금 정산은 산지와 거래처별로 출하 다음날 하며, 가격 결정은 해당 농산물의 수급상황, 도매시장 시세, 출하 회원 및 소비자 회원이 원하는 희망 가격 등을 종합해 적정 수준으로 정한다. 산지의 출하주와는 농산물의 특성이나 시장 상황에 따라 주로 예약거래와 매취거래 두가지 방식을 병행하고 있다(농협, 1998)

3. 소비지 유통실태

산지에서 수확한 감귤은 컨테이너에 의해 도매시장(공판장)으로 수송되어 경매되어 중간 도매상과 소매상, 대량수요처, 유통업소 등으로 판매된다. 감귤의 소매상 형태로는 과일 전문소매상, 일반소매상, 백화점, 슈퍼마켓, 노점상, 주택가 구멍가게, 트럭행상 등 다양하다. 이들은 가락동 도매시장이나 기타 유사도매시장에서 15kg 상자단위로 구입하여 판매하고 있으며, 백화점, 직매장에서는 상자단위(5kg), 100g 무게단위로 판매한다. 일반 소매상에서는 노지감귤인 경우 상자단위, 날개단위로 판매하고 있다. 이외에도 최근에는 산지 직거래를 통하여 새로운 유통조직이 나타나고 있다.

소매조직은 유통과정의 최종단계로써 산물을 최종소비자의 수요형태에 따라 분산·공급하는 역할을 담당한다. 소매조직은 그 유형이 매우 다양하기 때문에 일정한 분류기준을 제시하기 어려우나 최근 유통환경 변화에 따라 나타난 유통조직으로는 전문점, 슈퍼마켓, 백화점, 가격파괴할인점, 생산자단체직판장, 편의점 등이 있다(표 24). 전문점에는 소규모 과일가게가 주류를 이루고 있으며 슈퍼마켓은 최근 신선한 농산물에 대한 수요증대로 서구형의 슈퍼마켓이 발달하고 있다. 대기업들이 사업에 활발히 참여하고 있는데 LG유통, 한화유통, 해태유통 등의 업체는 상당한 매출액을 보이고 있는 것으로 슈퍼체인협회의 조사결과가 나오기도 했다. 편의점에는 24시간 영업, 깨끗한 매장분위기 등을 갖춘 새로운 형태가 나타나고 있으며 세븐일레븐, 로손, 씨클케이, AM·PM, 훼미리마트, 미니스톱 등은 외국 체인으로 부터의 기술도입에 의해 국내에 개점한 반면 바이더웨이, LG25, 웰컴, 스파메트로, 진로베스토아 등은 국내에서 독자적으로 개발한 편의점이다. 가격파괴할인점은 유통시장이 개방되고 선진국형 소비구조와 가격지향적 소비형태가 정착됨에 따라 할인점, 회원제 도매클럽과 같은 가격파괴형 신업태가 최근 급속히 확대되고 있다. 이와 같은 할인점으로는 E-마트, 김스클럽 등이 있다. 백화점은 최근 산지 직거래를 통한 저가 판매로 수요창출을 점차 확대해 나가고 있다.

이들 소매점들은 최근 유통환경의 변화에 따라 대형화, 체인화로 경쟁력을 강화하는 경향이 지배적이며 그로 인해 인근의 소규모 유통조직들은 다른 업종으로 변경하거나 소규모의 조직을 통합하여 대형 유통업체와 경쟁을 시도하고 있다.

<표 24> 소매업체 현황

(단위 : 개, 명, 백만원, m²)

구 분	사업체수	종사자수	업체당매출액	업체당사업장면적	비 고
음식료품소매업체 (전문점)	273,326	436,740	55	35	
슈퍼마켓	3,790	32,400	1,662	491	
백화점	109	109,543	115,066	31,363	

자료 : 통계청, 1998, 「1997년 기준 도소매업 통계조사 보고서」

4. 일본의 감귤 유통실태

가. 생산동향

일본의 감귤 생산량은 '94년도 1,247천M/T에서 '98년도 1,192천M/T으로 다소 감소하였으며 재배면적은 “중만감지재편대책”에 따른 폐원과 노동력 부족 등에 의한 타과수로의 전환 등으로 크게 감소되고 있다(표 25)

<표 25> 연도별 온주밀감 생산량 및 가격동향(일본)

(단위: ha, 천M/T, kg, ¥/kg)

구	분	'94	'95	'96	'97	'98(잠정)
	면적	72,500	70,500	68,000	66,000	60,600
	전국	1,247	1,378	1,153	1,553	1,192
생산량	통소림(소)	147	118	126		
	구마모토	103	117	87		
	에히메	190	202	152		
	와카야마	168	140	151		
	전국	6,6	6,3	6.0		
소비량	동경지구	6.7	6.3	5.8		
	나고야지구	6.4	6.8	5.5		
	오사카지구	5.8	5.4	5.0		
	도매가격	397	285	314		
가격	소매가격	598	634	615		
	소계	711	725	617	892	711
조생온주	에히메	105	114	91		
	도매가격	267	213	302		
보통온주	소계	498	498	411	661	481
	에히메	85	85	61		
	도매가격	263	263	263		

자료 : 감귤유통개혁기획단, 1996, 「감귤생산·유통개혁자료」

제주도, 1998, 「제주도산 수출유망품목 일본시장 동향」

농수산물유통공사, 1998, 「감귤유통자료집」

품종별 생산실태를 살펴보면 조생온주 생산량은 점차적으로 감소하고 있으며, 주산지는 에히메, 사가, 와카야마, 구마모토이며 보통온주는 '88년부터 조생온주 생산량과 역전된 이후 감소하고 있는데 주산현은 에히메, 시즈오카, 와카야마, 나가사키 등이다. 용도별 수요는 생식용이 90%, 가공용이 약 10%로 과즙음료 등 가공용으로 사용되고 있으며 슈퍼나 일반 소매점에서는 약500g의 그물망에 소포장하여 판매하고 있다.

금년도는 생산 목표량 125만M/T, 출하목표량 114만M/T(생식용 100, 가공용 14)에 비해 150만M/T 정도의 생산이 예상되고 있어 적과 등의 강력한 추진으로 생산목표를 달성코자 하고 있다 (농수산물유통공사, 1999). 특히 금년도 6월17일에는 1999년산 온주밀감을 과수농업진흥특별조치법에 의거 「생산출하안정지침」 발동의 검토에 들어갔는데 이는 1994년산 이후 5년만의 일이다.

일본의 감귤산업은 감귤수입개방이 결정된 이후 전반적으로 패퇴경향을 보이고 있다. 그 원인으로는 국내 감귤수요의 한계 또는 감소 등을 비롯 감귤농가의 고령화 등에 의한 폐원발생, 후계자 부족으로 인한 노동력 약체화에 기인하고 있다.

나. 유통실태

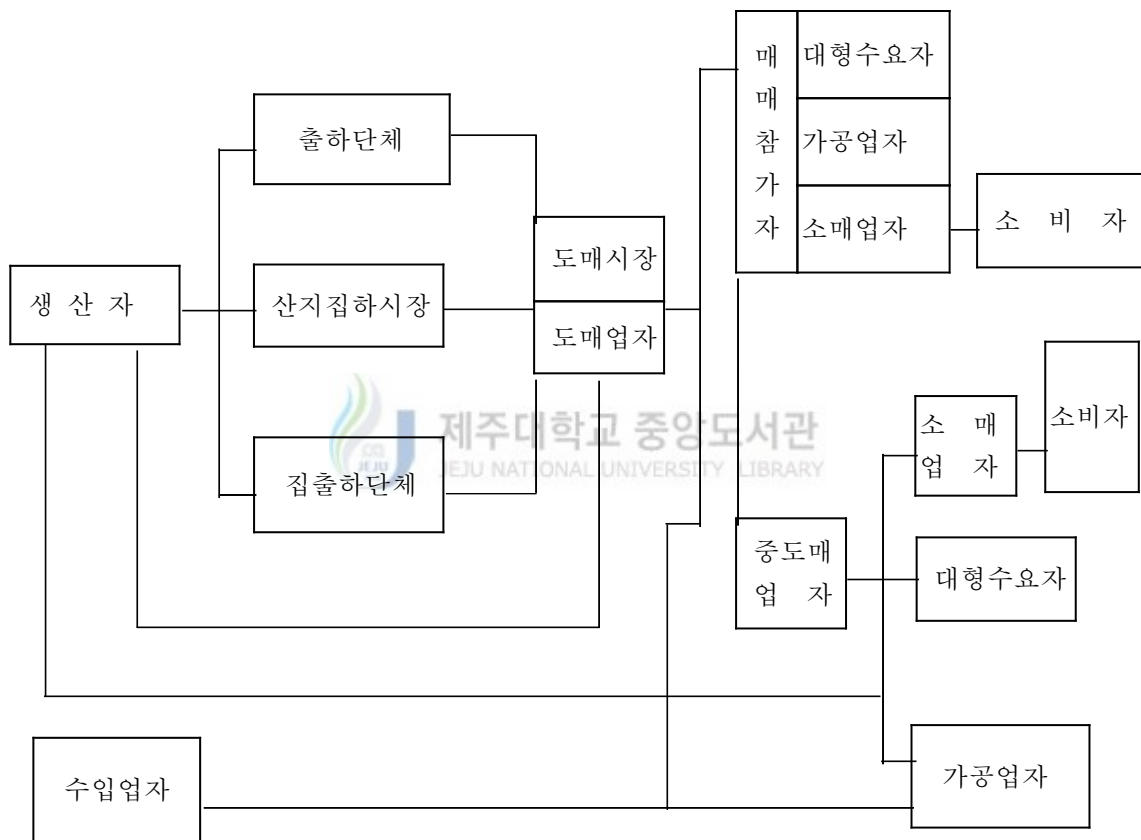


일본감귤의 유통경로는 표 26과 같이 생산단계→집출하단계→1차도매단계→2차도매단계→소매단계→소비단계 등으로 구분되며, 산지에서 소비지에 이르는 유통과정은 크게 도매시장을 경유하는 것과 산지직거래 등의 시장외유통으로 크게 구분되며 대개 재배농가들은 판매손실을 일부 보상해 주는 산지의 출하단체에 대부분을 공급하고 있으며 일부는 수집업자에게도 공급하고 있다. 최근의 유통흐름은 도매시장의 상장비율은 점차 감소하고 있으며 양관점등 대규모의 산지직거래가 증가하는 추세에 있다.

감귤 선과는 7단계이며 당도, 품질검사를 하고 불량과는 사람의 직접 선별하고 있으며 포장 단위는 5, 10, 15kg 단위이며 백화점에서는 2.5kg 소포장 단위로 재선별하여 판매하고 있다. 개인출하는 도매시장을 거치지 않고 곧바로 공판장에서 판매하고 있다. 크기 기준은 3L(80mm이상 88mm마만), 2L(73이상 80미만), L(67이상 73미만), M(61이상 67미만), S(55이상 61미만)으로 구분되고 있다.

<표 26> 유통경로(일본)

생산단계	집출하단계	1차도매	2차도매	소매단계	소비단계
------	-------	------	------	------	------



자료 : 농수산물유통공사, 1998, 「유통자료집」

주요 출하조직수 및 출하량('96 농림수산성 통계정보부)를 보면 출하단체(종합농협, 전문농협, 임의농협)를 통한 출하가 531개조직에 824.3천M/T, 집출하업자를 통한 출하가 350개조직에 212.4천M/T, 산지집하시장을 통한 출하가 10개 조직에 6.4천M/T으로 출하단체를 통한 출하가 전체의 79%로 전체의 대부분을 차지하고 있다.

도매시장은 이미 유통체계가 선진화되어 있어 농수산물 도매시장 경유율이 높으며 도매시장 반입물품은 오후부터 익일 아침 경매시까지 경매장에 진열하면 중매인과 매매참가인은 상품의 품질 등을 조사, 견적가격을 내고 경매에 대비하는데 과일류 경매는 샘플에 의한 수지식으로 이루어지고 있다. 이들 물품은 규격포장화가 잘 되어 상자에는 개수, 무게, 등급, 산지 등을 표시해 놓고 경매전 1%정도를 표본추출하여 품질검사를 한 후 그중 나쁜것을 기준으로 등급을 평가하는데, 품질에 따라 차이가 심하다.

유통단계별로는 생산지 집하하역 단계는 정부의 수급조절계획에 의거 출하시기가 간접조정되며, 연중 일정량이 유통되도록 제도화되어 있는데 냉장시설, 저장고에 보관되어 출하된다. 도매단계에서는 정부 및 생산자단체가 운영하는 저장시설 이외에 민간인이 운영하는 비축시설이 있으며, 산지부근에 시설을 보유하고 있다. 소매단계는 대형슈퍼 등 소매점은 도매상을 거치지 않고 직접 산지에서 구매하는 비율이 늘고 있다.

다. 일본산 감귤과 유통실태 비교 분석

제주지역의 감귤 생산량('97년산 : 693천M/T)은 일본의 생산량('97년산 : 1,553천M/T)의 절반에 못 미치는 45%정도이며, 품종별로는 온주밀감의 대부분을 차지하고 있는 데 반해 일본은 이에감, 네블오렌지, 하귤, 팔삭 등 잡감류 생산량의 많은 비중을 차지하고 있다.

유통경로는 출하단체(종합농협, 전문농협, 임의농협)를 통한 출하가 전체의 79%('96년산)를 차지하고 있으며 제주감귤은 농협을 통한 계통출하가 54%('97년산) 정도로 아직도 일반 상인에 의한 출하가 많은 편이다. 특히 일본 재배농가들은 산지출하단체 출하하여 가격이 하락하면 판매손실을 일부 보상해 주고 있다.

등급 규격(농촌진흥청, 1994, 농수산물유통공사, 1995)은 제주산은 특대, 대, 중, 소, 특소로 1개무게(g), 15kg갯수로 구분하고 있으며 일본은 과실의 직경에 따라 3L, LL, L, M, S로 표시하고 있다. 또한 포장규격은 15kg골판지 상자가 대부분인 제주에 비해 일본은 5, 10, 15kg 골판지 상자 등 다양하며, 백화점에서는 2.5kg 소포장 박스 단위로 재선별하여 판매하고 있다.

선과단계는 10~11단계로 선과하는 제주에 비해 일본은 7단계로 3~4단계가 낮으며 당도, 선과시 발생하는 불량감귤은 사람의 손으로 직접 골라내어 신뢰할 수 있는 품질을 유지하여 상품성을 높이고 있어 경매시 1%의 샘플만으로도 품질검사가 가능하여 도매시장 경비가 절약되고 있다. 또한 생산자단체인 농협에서 출하물량, 가격통제가 이루어져 안정적인 가격유지가 되고 있다.

유통마진을 비교해 보면(농수산물유통공사, 1997) 일본 71%(출하단계 19.4, 도매단계 15.1, 소매단계 36.5)로 제주 62.7%(출하단계 36, 도매단계 6.7, 소매단계 20)로 일본의 높은 데 그 이유로는 소비자의 고급화에 따라 산지에서의 선별·포장 비용이나 소비지에서의 재포장, 소포장, 가공 등 비용이 추가되고 예냉·냉장수송, 냉장보관 등으로 인한 추가 비용이 발생하기 때문으로 분석되고 있다.

일본과 제주의 감귤 경쟁력을 비교해 보면 표 27과 같은데 제주산은 일본산에 비해 수량은 큰차이가 없으나 품질, 생산비에서 떨어지고 있다(농수산물유통공사, 1998).

<표 27> 일본 및 제주산 감귤 경쟁력 비교

구 분	한국('94)	일본('94)	비 고
수 량(10kg/10a)	2,795	2,660	
노 력(시간/10a)	205	182	
생산비(원/kg)	429	1,272	
가 격(원/kg)	1,051	1,394	
당 도(°Bx)	10.2	11.1	
산 도(%)	1.1	1.0	

자료 : 농촌진흥청, 1995, 「작목별 기술대응방안」
 농촌진흥청, 1995, 「농축산물 표준소득」
 일본농림수산성 통계정보부, 1996, 「平成 6년산 과실생산비」

III. 감귤의 유통구조 문제점 및 개선방향

감귤의 유통은 복잡하고 다양한 과정을 거치며, 유통단계마다 상호 보완적인 관계가 되어 있는데 제주감귤의 산지에서 소비지까지의 유통에 따른 문제점 및 개선방향을 고찰하면 다음과 같이 정리할 수 있다.

1. 문제점

가. 조생온주 위주의 품종전환으로 출하기간의 단축

해마다 중만생 위주의 집중적인 간벌시행으로 조생위주의 품종으로 전환되면서 유통체가 파괴되고 있다. 이는 감귤출하 시기가 11~1월까지 제한적으로 집중 출하가 됨으로써 유통체계가 확립되지 못하여 처리가 원활치 하는 결과를 초래하고 있다. 또한 서울, 부산, 대구 등 6대도시에 집중 출하되고 있어 소비 지역별 감귤출하의 과잉·과소 현상이 나타나고 가격등락 폭이 심하여 안정적인 가격보장을 받지 못하여 생산자, 소비자 모두 피해자가 되고 있다. 그러므로 시기별, 소비지역별 출하조절을 위한 대책이 요구되고 있다.

나. 계통출하 비율이 50%내외로 공동출하 비율이 부진

'98년산 감귤인 경우 36,212여 생산농가 중 35%가 일반상인에게 출하하고 있으며 계통출하 농가도 형식만 농.감협을 통한 계통출하 일뿐 실제로는 각자가 출하하는 전근대적인 유통체계를 이루고 있다. 이는 계통 출하시 안정적인 소득보장을 받지 못하여 흥작시는 계통출하 물량이 많으나 풍작일 경우에는 일반상인 의한 출하가 많아지고 있다. 특히 감귤주산지인 남원읍 서부지역은 출하시기를 2월 이후로 늦추고 있어 가격 하락시 처리를 제때에 할 수 없어 저장 중 부패로 인한 피해가 발생하고 있다.

이같은 개별출하체계는 출하지역이나 물량 및 시기별 출하조절이 불가능하므로 가격이 품질보다 출하시기가 지역에 따라서 정해지는 결과를 초래하고 있다. 그러므로 개별 출하체계를 그대로 두고서는 품질의 향상이나 물류비의 절감을 기대하기는 힘들다

다. 산지 유통조직의 양적 확대로 출하조절 미흡

제주도내 산지 유통조직을 살펴보면 회원농협 19개소, 감협 1개소, 영농조합법인 17개소, 그리고 농·감협에 속한 작목반이 각각 274개소, 227개소 합계 501개소에 12,541호의 농가가 참여하고 있어 전체 감귤재배농가 26,589호의 47.2% 수준이다. 이에 농·감협에 이중으로 등재된 작목반원도 상당수 있고 1개 마을에 3개이상의 작목반의 농·감협으로 난립되어 있어 효율적인 출하조절에는 한계가 있다. 또한 963개 선과장 개별출하로 시장조절기능이 상실되고 있고, 선과단계가 10~11단계로 되어 있어 선과기 구조 개선이 요구되고 있다.

라. 가공산업의 취약

제주지역의 감귤 생산량중 약 20%인 12만~15만M/T정도가 가공용으로 처리되어야 할 것으로 보인다.(고와강, 1998) 육지부 민간 대기업에 의존해온 가공산업은 값싼 농축 오렌지 수입으로 민간업체에 의한 가공이 사실상 어려운 상태다.

현재 제주도내에서 감귤가공은 농축주스 제조가 거의 대부분을 차지하고 있으며 공장 가동시기도 10월 하순에서 1월 중순까지 약 3개월인데 미국 등지에서 감귤가공은 9월에서 다음해 6~7월까지로 가동시기가 9~10개월이 된다. 공장 가동율의 차이는 제품에 대한 생산비를 높이는 결과를 초래하고 있다.

도내 감귤가공공장은 전체 가공량의 일부를 1차가공인 착즙 및 농축, 과립제조에 운용하고 있으며, 2차가공인 제품생산은 도외 지역에서 이루어지고 있으며, 처리시설 규모는 외국에 비해 영세하며 수확시기에 집중 출하되는 물량을 일시에 처리할 수 없고, 가동시기에는 기온에 따라 수매한 감귤이 부패로 생산수율의 저하도 문제가 되고 있다. 특히 가공원료가 한정되어 가동시기가 짧고, 완제품 생산시에는 포장재 및 제품의 수송비용이 이중으로 소요되어 경제성이 취약하여 제주도 내에서 과립제조 또는 착즙을 기피하는 경향이 있다.

마. 수송·하역체계 기반이 취약하여 물류비 과다

제주지역의 감귤은 컨테이너에 의해 항구, 공항을 통하여 수송을 하고 있으며 노지 감귤 대부분은 제주, 서귀, 한림, 성산항을 통하여 육지로 운송되고 있으며 화순, 애월항은 최근 반출실적이 없다.

제주도 화물자동차 운송주선사업협회가 한국기업연구원에 의뢰해 발표한 “농산물 운

송 비산정 및 계약제도 개선방안 연구보고서”에 의하면 감귤인 경우 15kg을 기준으로 했을 때 제주 하역료는 113.09원이고 육지부 하역료는 47.64원으로 제주도가 2.37배나 비싼 것으로 나타났다. 이는 제주도의 향운노동조합이 단일노조로 통합되어 있어 사실상 독점사업이 가능하기 때문인 것으로 분석되고 있다. 목포, 여수, 완도 등 향운노동조합이 개별노동조합으로 조직되어 있어 서로 경쟁적으로 가격을 낮춰 받고 있는 것에 비하면 제주도 농가들은 과중한 유통비용 부담하고 있다. 또한 도매시장의 하역요금도 감귤 15kg 상자당 160~190원씩 출하자가 부담하고 있으며 하역작업의 기계화가 낮아 물류비 상승요인이 되고 있다.

바. 공영도매시장 거래제도 비효율성

최근 도매시장 유통의 핵심적 기능을 수행하는 도매시장법인의 상장 경매를 거치지 않고 수수료만 챙기고 출하하여 여론의 따가운 눈총을 받은 바 있다. 도매시장 관리·운영의 비효율성으로 유통비용이 과다발생하고 있다는 비판이 제기되고 있으며 하역노조에 의한 하역작업의 독점과 수작업에 의존하는 하역시스템으로 하역비용이 증가하여 농산물의 안정적인 적정가격 유지를 위한 대책마련이 대두되고 있다. 또한 품질이 비슷한 감귤이 공판장 경락가격 최고·최저가격 차이가 커서 생산농가가 계통출하를 기피하는 한 요인이 되고 있다. 실제로 '99. 1. 15~1. 29일 까지 도매시장별 경락가격 최고·최저가를 비교하면 차액은 평균 27,000정도로 큰 편차를 보이고 있다..

사. 감귤출하자의 주인의식 결여

산지 선과장에서 자율품질 검사를 소홀히 하여 공판장에서 간혹 상자에 표기한 개수보다 적거나, 비상품 감귤이 섞여 유통되고 심지어는 생산지를 상품성이 좋은 곳으로 속여 출하하는 경우가 많아 출하자의 각성이 요구되고 있다.

생산자가 출하한 감귤이 남의 상표를 도용하여 출하하여 이를 사먹는 소비자야 어떻게든 출하만 하면 그만 이라는 일부 몰지각한 출하자로 인하여 제주감귤의 이미지에 손상을 초래하고 있다. 특히 최근에 구리도매시장에서 개수 및 중량조사를 실시(농민신문, 1999)한 결과 상자에 표시한 공표개수와 실개수가 일치하지 않는 것이 많고 공표중량(15kg)과 일치하지 않는 것으로 나타났다.

2. 개선 방향

가. 21C의 유통환경에 맞는 소비시장 개척

다가오는 21C는 전세계가 경제 블록화가 형성되어 유럽, 아시아, 북미 등 하나의 시장으로 되어 결국에는 세계가 하나의 시장으로 통합을 이루게 된다. 이러한 유통시자의 변화에 대응하기 위해서는 우선 국내시장에서 소비자의 욕구에 부응하는 새로운 소비패턴을 구축해야 한다. 소비형태가 연령, 성별, 계층, 지역 등에 차이로 개성의 다양화가 급속히 진행되고 있으며 특히 신세대 할 수 있는 10, 20대 청소년층의 소비욕구가 왕성하기 때문에 이에 부응하는 포장, 디자인 등 소비요소를 충분히 고려해야 한다. 그 다음으로는 외국시장에 진출하기 위한 “맛”, “품질”의 개선을 통하여 외국유통업체와의 경쟁에서 살아남아야 할 것이다.

즉 외국유통업체에서는 품질(당·산도), 규격, 가격 등에서 일정한 기간에 동일한 감귤을 요구하고 있다. 이에 대처하기 위해서는 산지에서 물류표준화를 통한 철저한 품질검사를 한 후 유통시켜야 하겠으며 일정한 품질이 안된 감귤은 가축 사료화 등을 통하여 비상품 유통을 차단시켜 나가야 한다.

나. 유통기간 연장을 위한 다양한 출하전략 및 저장기술 개발

제주지역의 감귤은 9월하순에서 1월까지 수확이 이뤄지고 3월말이면 대부분 유통처리가 이루어진다. 물론 하우스감귤이 4월말 부터 9월말 까지 유통의 되고 있으나 이기간 중 수입감귤과 경쟁을 해야 하는 등 어려움을 겪고 있으며 최근에는 난방에 따른 유통비의 상승으로 이중고를 겪고 있다. 이를 타개하기 위해서는 온주밀감(조생) 위주의 품종체계를 다양화해야 하며, 특히 저장기술 개발을 통하여 출하기간을 연장시켜 나가야 한다.

최근에 일부 농가에서 시행하고 있는 월동감귤 재배와 감귤의 신선도 유지와 부패량 감소를 위한 저장기술의 개발을 좀더 보완하여 농가에 보급시켜 나가야 한다. 또한 산지에서의 포장시 중량, 개수 등을 정확히 기재하여 도매시장 상장 경매시 일부의 샘플만 검사하여도 품질의 균일하도록 출하하여 경매사, 중도매인 등의 신

퇴를 확보하여 궁극적으로는 도매시장 물류비 절감을 할 수 있는 계기를 마련해 나가야 한다. 수송도중 파손, 부패 방지를 위한 대책방안을 마련해야 하며 이를 위해 우선 산지에서 감귤 포장시 추가 무게(약 200g 정도)를 포장하여 출하하는 바안도 생산자단체에서 추진해 볼 만하다.

다. 대형 선과시설에 의한 계통출하 확대를 위한 공동출하, 공동정산제 시행

WTO체제출범, OECD가입 등으로 정부의 직접적인 사업추진에 한계가 있어 생산자단체가 산지유통시설을 이끌어갈 필요성이 증대하고 있다. 이를 위해 산지유통시설을 현대화하여 지금까지 선별, 포장위주에서 벗어나 산지의 종합적인 유통거점 시설로 전환하여 집하, 선별, 포장 등 기본기능외에 유통정보 수집 전과 등을 수행할 수 있어야 하며 이를 위해서는 기존의 시설을 통합하여 대규모 유통시설로 전환해야 한다.

산지 생산자조직의 공동출하 비율을 현재의 50%내외의 수준에서 80%까지 높이고, 유통단계를 축소하여 물류비 절감을 통하여 산지에서부터 대량의 감귤 출하체제를 구축해야 하며 대금 정산 위주의 판매사업을 지양하고 시장 교섭력과 출하와 편익을 극대화하는 진정한 공동판매 사업으로 정착해야 한다.

현재 산지 생산자조직의 공동출하는 공동수송 위주의 초보적 단계로서 공동 계산제 등 질적 내실화가 미흡하고 유통기능이 취약하여 산지유통을 주지 못하고 있다.

또한 산지에서 소비지 단계 까지 유통단계를 축소하여 상인출하를 축소하고 물류센터, 직거래 등 유통의 다변화를 모색해야 한다.

그리고 농.감협 작목반으로 이원화 되어 있는 마을단위 작목반을 통폐합하고 부실 작목반을 정비하여 공동출하 핵심조직으로 육성하고 공동선별 공동출하 등 우수조직에는 인센티브를 부여하고, 생산자조직의 유통사업 기반을 확대하여 대형 선과시설에 의한 공동선과, 공동정산제의 도입으로 공동출하를 확대해야 한다.

또한 대형선과시설을 확충하기 위해서는 시설 지원외에 얇게 부지매입의 선결과제이다. 시·군유지를 장기간 무상임대하는 등 주변여건을 갖추어야 할 것이다.

따라서 감귤의 공동출하를 확대하려면 우선 생산자조직의 경제사업 활성화로 조직, 시설의 현대화를 통한 물류 기능의 대형화가 이루어져야 하며, 둘째로 공동계산에 따른 감귤의 품질이나 지역성 차이를 극복하는 것이 선결 과제이다.

라. 일관수송체계 구축

산지단계에서 소비지에 이르는 물류비 중 운송·하역료 가 큰 비중을 차지하고 있으므로 감골 수송 수단을 기존 컨테이너 출하에서 pallet 출하로 전환해야 한다. 기존의 컨테이너 수송은 규격이 8, 12, 20입방피트 등으로 운송업체마다 표준화가 되어있지 않아 하역비의 증가요인이 되고 있고(강, 1996) 최근에는 물류센터에서 팰릿 출하에 대해 하역비를 면제하고 출하장려금까지 0.5% 더 혜택을 주고 있기 때문이다.

선박운송 과정에서 팰릿 컨테이너 용기를 기존의 6피트 미단이식에서 10피트 양문여단이식으로 교체하면 운송비를 절감할 수 있으며, 8t 트럭에 2개 컨테이너를 적재해 기존방식으로 출하할 경우 운송비·하역비·출하장려금손해분 등 전체 소요비용이 1,460천여원에 이르나 팰릿(1,024개 상자를 8개 팰릿, 2개 컨테이너 적재)으로 출하하면 52만여원이 줄어든 94여만원밖에 안들어 유통비용이 35% 이상 절감되는 것으로 농협창동물류센터의 조사결과로 나타났다.

또한, 운송업체의 공동수송을 통하여 운송 비용을 낮추는 등 화물운송정보시스템을 감골분야에도 활용하는 방안도 검토해 볼 만하다.



마. 공영도매시장 개혁을 통한 물류비 절감

공영도매시장의 유통경로를 살펴보면 도매시장 입하시 유통비용(상장수수료 5%와 중 도매인 이윤)과 물류비용(수송비, 하역비, 상품이송 및 운반비, 감모, 청소비등)이 과다하게 발생하고 있다. 이러한 비용을 분석하여 보면 생산자나 출하자가 부담하는 비용은 상장수수료, 하역비, 수송비 등이며, 상품의 이송 및 운반비, 감모량 등은 중 도매인의 이윤으로 귀속되고 있다. 결국 도매시장 관리·운영의 비효율성으로 유통비용이 과다발생하고 있다는 비판이 제기되고 있다.

이러한 도매시장의 물류비용을 절감하기 위해서는 우선 공정성과 투명성을 보장하기 위해 경매를 전산화시켜야 한다. 경매가 전산화 되면 출하자가 경락과 동시에 가격을 알 수 있어 신뢰성을 높일 수 있을 것이다.

또한 도매와 소매시장을 엄격히 분리하여 시장 내에 자리잡은 중 도매인 들은 상자 단위의 도매행위만을 수행하고 소비자들을 상대로 한 판매행위를 제한하여 거래질서를 확립해야한다. 출하능가는 규격 포장화를 엄격히 시행하여 개수, 무게, 생산지 등을 명확

히 하여 샘플만 추출하여 검사해도 하나같이 품질에 변동이 없도록 선별 검사 후 출하하여야 할 것이다.

모든 중 도매인 들을 법인화하고 하역비 부담주체를 불특정다수인 출하주에서 도매법인, 도매상으로 전환하여 출하주인 농민들로부터 하역비를 면제토록 해야 할 것이다. 하역작업 또한 기존의 하역노조에서 용역회사(농협 공판장 등)나 자체직원들이 전담토록 하고 하역 기계화 율도 촉진 시켜야 한다.

도매시장 청과부류 상장수수료는 거래대금의 1,000분의 70을 초과할 수 없도록 규정되어 있는데 도매시장 상장수수료는 4%~6.5%로 도매시장 고비용구조의 한 요인이 되고 있으므로 IMF체제이후 소비위축 등으로 어려움을 겪고 있는 농업인 등의 부담을 덜어주기 위해 상장수수료 인하가 필요하다.

바. 농산물 물류센터 활성화

기존의 수집상 - 도매시장 - 소매상으로 이어지는 유통경로와 다른 포장센터 - 물류센터 - 대형유통업체로 연결되는 건본·주문방식의 새로운 유통체제를 구축하여 출하자의 안정적인 상품공급과 판매처리능력을 확대하고 산지 생산자조직과 소비지 소매상과의 직접 연결로 유통단계를 축소하고 유통비용을 절감하여 생산자의 수취가격 제고와 소비지의 가격안정을 도모코자 소비지 인근에 농산물 전용 물류센터를 건립할 필요가 있다고 본다.

물류센터 건설에는 생산자단체가 중심이 되어야 하며 시설비는 정부지원 등으로 충당할 수 있으나 부지매입에 막대한 자금의 투자되어야 하므로 국·공유지 장기 무상임대 등 투자요건이 갖추어져야 할 것이다.

앞으로 유통체계는 도매시장 중심체계와 물류센터 중심체계로 양분되고 점진적으로 물류센터 중심으로 전환될 것으로 여겨지기 때문이다.

미국의 경우 도매거래물량의 약 2/3 가 물류센터를 통해 거래되고 나머지 1/3이 도매시장을 통하여 거래되고 있는 점을 비추어 볼 때 우리 나라도 장기적으로 이와 유사한 경향을 보일 것으로 여겨진다.

그러나 물류센터의 운영이 성공하기 위해서는 무엇보다도 먼저 산지에서 품질 좋은 농산물을 안정적으로 공급할 수 있는 체계를 갖추어야 하며 산지농협이나 작목반 등 생산자조직이 공동판매를 통해 출하 농산물을 규모화 시키고, 또 포장센터와 같은 산지유

통시설을 공동 이용하여 공산품 못 지 않은 규격과 등급으로 상품성을 높여 나가야 경쟁력에서 이길 수 있을 것이다.

사. 포장방법 개선

산지에서 포장(15Kg/상자)된 감귤은 도매시장을 거쳐 소비자에게 판매 할 때는 단위 가격 당 개수,(1,000원당 몇 개), 무게단위, 그물망에 소 포장 하고 판매하고 있다. 감귤은 품질과 함께 포장이나 디자인이 좋아야 소비자의 시선을 끌 수 있다.

요즘 소비자들의 생활의식이 과거에 비해 좋아졌기 때문에 눈요기 거리가 되지 못하면 상품성이 없다. 그러므로 포장·디자인은 지역 특성을 살려 각종 캐릭터 등을 포장지에 삽입 하든가, 또는 광고물 등을 삽입하여 포장비를 절감하는 방안도 고려해 볼만하다. 또한 포장단위도 물류비의 상승을 억제하는 범위 내에서 3~4인 가족 단위의 소포장이 인기가 있는 만큼 5Kg, 7.5Kg 상자로 출하를 하는 방안도 고려해 볼만하다. 그러나 최근 도매시장에서 소포장 출하를 꺼리고 있는데 그 이유는 소비지에서 주로 개수 단위로 판매되 포장 단위의 변화가 큰 의미가 없기 때문인 것으로 분석된다.

최근 감귤의 장기간 신선도 유지를 위한 저장기술(MA포장재를 이용한 기술, 비닐팩을 이용한 저장법)의 개발되고 있어 출하조절에 도움이 될 것으로 기대되고 있다. 또한 포장상자를 규격상자로 개선하여 적재효율을 90%까지 높이는 동시에 눌러서 상하는 것을 방지하여 상품성을 높여 나가야 할 것이다.

아. 유통정보체계 개선

UR, WTO EMD "개방과 경쟁"시대가 되면서 자율적이고 합리적인 선진 경영에 필요한 감귤정보 제공을 필요로 하고 있다. 감귤 유통정보는 농림부, 농수산물유통공사, 감귤출하연합회, 농협, 농업기술원, 농업기술 센터 등 다양하다. 그러나 이들을 하나의 정보체계로 연계하는데 어려움을 겪고 있다. 각 기관별로 수집, 분산하는 정보가 중복되고 기준이 서로 달라 사용자의 불편과 혼란을 초래하고 정보의 신뢰성을 저해하는 요인으로 작용하고 있다.

더욱이 통계의 정확도에 대한 시시비비로 생산농가의 불만을 초래하고 있는 만큼 이에 대한 개선책이 필요하며 농업인의 감귤관련정보를 편리하게 이용할 수 있는 기반을

구축하고 생산자, 소비자, 유통업자 등 수요자가 필요로 하는 유통정보를 제공하고 이를 토대로 출하조절이 가능한 유통체계로 발전해야 할 것이다.

자. 소비자 우선의 신용 있는 감귤 브랜드화

요즘 지방의 특색 있는 감귤 브랜드화를 실시하여 높은 가격을 보장받고 있다. 서귀포의 칠십리 감귤, 전국 시·군 단위 에서는 최초로 남제주군에서 시행하고 있는 우수상품 추천제 등이다. 그러나 출하물량이 적어 브랜드화에는 한계가 있으므로 시군 단위로 브랜드를 통합하여 전시회, 품평회, 기타 향토물산전 등을 통한 우수성 홍보로 이미지를 제고하고 품질검사가 제대로 안 거친 감귤은 제주감귤의 이미지 제고에 막대한 영향을 미치므로 자신이 생산한 감귤은 자기 자신이 책임진다는 사명감을 가지고 소비자를 우선 시하는 의식 전환이 요구된다.

또한 출하한 감귤이 소비자가 품질에 불만이 있을 시 교환해주는 리콜제 시행도 고려해볼 만하다. 리콜제의 정착을 위해서는 생산자단체의 자발적 참여가 필요하다. 이 제도를 시행하면 반품비용이 수반되거나 생산품의 브랜드 인지도를 높여 오히려 판매가 신장되는 등 긍정적 효과가 더 크다.

생산자 입장에서 브랜드의 신뢰도를 높이기 위해 감귤의 품질향상에 힘쓰게 되고, 선별과 포장개선에 주력하는 등 부수적인 이점도 많다.

차. 대단위 감귤연합체 구성을 통한 유통체계 일원화

앞에서 살펴본 바와 같이 산지 유통조직의 농·협, 영농조합, 작목반으로 이원화 되어 있어 유통체계 일원화에 걸림돌이 되고 있다. 특히 농·감협으로 이원화된 유통체계는 OECD가입과 유통시장 개방에 효율적으로 대처하기가 곤란하므로 산지 유통조직의 통폐합을 통한 유통체계 일원화가 되어 할 것이다.

이를 토대로 마케팅 능력을 배양하여 강력한 출하 및 가격통제 기능을 담당해야 할 것이다.

카. 가공산업의 육성

제주의 감귤소비는 미국, 브라질, 일본 등에 비해 생과 중심이다. 더욱이 최근에는 감귤 수입개방으로 값싼 외국산 농축액의 대량 수입되면서 가공산업은 침체에 놓여 있다. 지방선거에서 복합가공공장설립으로 이를 타개코자 하고 있으나 차후 음료시장에서의 외국 유통업체, 국내 대기업과 시장성, 채산성 확보를 위한 경쟁에서 힘든 싸움을 해야하는 과제를 안고 있다. 그러므로 제주 산 감귤을 이용한 가공산업은 기존의 음료 위주에서 탈피하여 의약품, 술, 식초, 신선 주스 제조 등에 이르기 까지 다양한 종류의 가공품을 생산하여 내수시장 및 수출을 모색하는 형태로 가야 할 것이다.

또한 선거공약에서 제시한 복합가공 공장을 조기에 완공하여 비상품 감귤을 제때에 처리하여야 하며 공장운영 및 판매에 필요한 인원을 외국 유통업체와의 경쟁에서 이길 수 있도록 기업적인 마케팅 능력을 실현해야 할 것이다.

타. 다양한 형태의 감귤 직거래 활성화

감귤 유통의 다단계로 인한 유통마진과 비용이 과다하고 생산자와 소비자를 모두다 보호할 수 없기 때문에 유통단계의 축소와 유통비용의 감축을 통한 생산자와 소비자 모에게 직접 혜택을 부여하고 유통경로의 다양화를 통하여 유통경로간 경쟁체제 구축을 위해 직거래를 활성화 시켜야 한다.

현재 운영되고 있는 직거래 형태로는 거래방식, 운영자본주체, 유통경로 등의 기준에 따라 여러 가지 형태로 나타날 수 있으나 주요 직거래 형태로는 주말장터, 금융 점포내 직판, 순회 미니직거래장터, 기획 판매전 등으로 감귤 직거래 출하량은 7% 정도로 극히 적은 물량이다.

또한, 현행 감귤 직거래는 생산자단체 위주로 추진되어 농민의 직접참여가 적고, 지방자치단체의 역할도 미흡하여 사업확대에 한계가 있어 직거래 활성화에 걸림돌이 되고 있다.

대도시에 생산자, 소비자가 직접 만나는 규모화(500평 이상)된 상설 직거래장터 개설, 중소도시에는 농민이 직접 참여하는 농민시장 개설, 중산층, 서민층이 많이 모여있는 주택단지를 순회하는 “미니직거래장터” 운영 등 다양하고 지역여건에 맞는 직거래 정착을 위해 제도적·정책적 배려가 있어야 할 것이다.

직거래가 유통경비를 절감한 경제적 효과를 거두려면 대량거래 되어 유통비를 절감할 수 있으며 효율성과 경제성이 없는 직거래는 사회적 관심을 유발할 수 없다.

그 동안 각종 직판장거래, 농협 물류센터, 향토 물산전 등을 통하여 가격과괴를 통하여 거래량을 높였으나 전체적으로 시장 점유율이 높지 못하여 유통비용을 줄일 수 있는 최적의 대안으로 자리 잡지 못하고 있다.

따라서, 유통효율을 높이기 위하여 생산자와 소비자간의 가격형성 문제, 물량확보, 대금결제, 계약이행, 유통경비 절약 등 전제조건이 충족되어야만 직거래가 정착할 수 있을 것이다.

최근에는 컴퓨터통신 사업자가 150만 명을 넘는 것으로 추정되고 있고 인터넷의 경우도 계속 증가하고 있으므로 농산물이라는 특수성으로 인해 운반이나 반품처리관리 등에 어려움이 있기는 하나 이를 이용한 판로 확보를 할 필요가 있다고 본다.



V. 결 론

그 동안 제주의 감귤산업은 비약적으로 발전하여 '97년산인 경우 제주지역 농산물 총 조수익 7,520억원 중 4,009억 원으로 53%를 점유하고 있을 정도로 관광과 더불어 지역 경제를 지탱하고 있는 중추적 역할을 담당하고 있다. 그러나 '97. 7. 1일 이후 감귤류가 전면 수입개방 됨에 따라 생산농가의 영세성, 가공산업의 취약, 격년결과에 의한 해거리 현상 등 구조적으로 취약한 문제점을 지니고 있는 제주감귤은 외국의 값싼 감귤의 수입되는 상황에서 가격 경쟁과 생산농가의 수취가격을 높이기 위한 유통체제의 개혁을 요구받고 있다. 이를 위해서는 유통개혁 못 지 않게 년 중 출하를 위한 품종 다양화, 생산량을 줄이기 위한 신규조원 억제 등 생산적인 측면에서 많은 문제점들을 내포하고 있어 생산 과 유통을 동시에 해결해야 하는 무거운 과제를 안고 있다.

다가오는 21C는 세계시장과의 무한경쟁에서 살아 남기 위해 「고비용·저효율」 체제의 유통단계를 축소하고 물류비 절감을 통하여 생산자와 소비자를 동시에 보호하고 감귤 경쟁력을 높여 나가야 한다. 이를 위해서 몇 가지 해결방안을 정리하면 다음과 같다.

① 감귤의 소비시장을 다양화하여야 한다.

요즘 감귤의 소비형태는 연령, 성별, 계층, 지역 등의 차이로 개성의 다양화가 급속히 진행되어 새로운 소비시장 변화에 능동적으로 대응하고 소비자 욕구에 부응하는 포장, 디자인 등 소비요소를 충분히 파악하여 새로운 소비패턴을 구축해야 한다.

② 품종 다양화를 통한 시기별, 지역별로 연중 출하체제를 구축해야 한다.

감귤 수확시기가 일시에 이루어져 이에 따른 홍수출하로 가격 등락폭이 심하여 안정적인 농업경영 저해요인이 되고 있다. 이를 개선하기 위해서는 품종의 다양화를 통한 출하시기 조절, 월동감귤 출하 등 시기별, 지역별로 다양한 출하전략과 감귤의 상품화에 주력하고 도매시장 경매시 일부의 샘플만 추출 검사하여도 품질이 균일하도록 출하하여 도매시장 물류비 절감을 함은 물론 소비자 신뢰를 확보해 나가야 한다. 또한 운송 중 부패로 인하여 중량 감소로 도매시장 경매시 불신의 요인이 있으므로 추가 무게(약 200g 정도)를 포장하여 출하하는 방안도 생산자단체에서 추진해 볼 만하다.

③ 계통출하 확대를 위한 공동출하, 공동 정산제를 시행해야 한다.

생산자단체의 공동출하 방식의 질적 내실화를 도모하기 위해 생산자조직의 공동출하 비율을 확대하고 대금 정산 위주의 판매사업을 지양하여 시장 교섭력과 출하와 편익을 극대화하는 진정한 공동출하, 공동정산제를 시행하여야 한다. 이를 위해서는 생산농가, 지역 등 품질의 다양화에 따른 농가의 손실보전 등 제반여건이 이뤄지도록 정책적 배려가 필요하다.

④ 산지단계에서 소비지에 이르는 각종 물류비 상승요인을 파악하여 적절한 절감 대책을 세워야 한다.

산지에서 소비지에 이르기 까지 다단계 유통처리로 물류비 상승요인이 되고 있으므로 각 단계별 유통비용을 분석하여 마진률을 최대한 줄여야 한다.

특히 산지에서 부터 포장화, 규격화 브랜드화 및 물류표준화, 하역 기계화, 파렛트 출하로 물류비 절감방안을 구축해야 한다.

⑤ 도매시장의 상장수수료 인하, 전자경매 실시 등 도매시장의 물류비 상승 요인을 제거해야 한다.

현재와 같은 도매시장의 고비용구조를 타파하고 유통여건 변화에 맞게 도매시장의 거래제도를 다양화 하여야 한다. 상장수수료를 인하하고 경매방식을 기존의 수지직에서 전자식으로 전환하여 공정성을 확보하고 도매시장의 효율적인 구조조정을 통하여 물류비 상승 요인을 억제시켜야 한다.

⑥ 산지의 유통시설을 확충하고 기계화를 높여 물류비용의 최소화를 실현해야 한다.

산지출하 기능을 강화하기 위하여는 포장센터, 종합유통시설을 확충하고 포장, 운송, 하역에 이르는 유통경로상의 기계화율을 높여 물류비용을 최소화 하여야 한다. 또한 시설물 활용도를 높여 연중 가동 할 수 있도록 시설물 활용 방안을 적극 모색하여야 한다. 그리고 우리 지역의 특수성으로 수송·보관에 따른 물류비 비중이 크므로 산지에서 소비지 까지 첨단 운송·보관·하역관리 시스템을 도입하여 물류비를 절감해야 한다.

⑦ 유통조직의 효율화를 높여 시장교섭력을 강화해야 한다.

부실 생산자조직을 정비하고 조직의 효율화를 높여 생산부터 판매까지 일괄 지도체제 구축으로 출하자에 판매 서비스를 강화하여야 한다.

즉 행정, 지도기관의 감귤 생산·유통의 효율화를 위하여 기구를 통합 확대하여 유통 기능을 활성화 하고 생산자단체의 경제사업 분야를 확대하여야 한다.

또한 유통시장 개방으로 다원화하는 환경변화에 적극 대처하기 위해서는 시장교섭력을 강화하기 위한 대단위 감귤 연합체 구성을 통한 유통체계 일원화로 유통서비스 개방에 적극 대응하여야 한다.

⑧ 가공산업을 육성하여 비상품 감귤의 소비지 유통을 차단해야 한다.

현재의 감귤 주스 등 음료 위주의 가공산업에서 탈피하여 껍질을 이용한 의약품 제조, 술, 식초, 신선 주스 제조 등에 이르기 까지 다양한 종류의 가공품을 생산하여 내수 시장 확보 및 수출을 통하여 비상품 감귤 유통으로 인한 제주 감귤의 나쁜 이미지를 불식 시켜야 한다.

⑨ 직거래 등 유통 단계의 다양화와 단계를 축소하여 유통비용을 감축해야 한다.

도매시장 유통경로는 다단계 구조로 되어 있어 유통비용이 많이 발생해 생산자, 소비자 모두에게 유리하지 못하고 산지가격이 하락해도 소비자 가격에 전가되지 않아 소비 확대가 되는 않는 요인이 되고 있으므로 직거래, 물류센터 등 유통단계의 다양화를 통하여 유통경로간 경쟁체제 구축으로 유통비용을 절감하고 출하 선택의 폭을 확대 시켜야 한다.

앞에서 열거한 감귤 유통개선을 정착 시키기 위해서는 생산농가, 생산자단체, 행정, 유통인 등의 서로 결합 된 힘이 있어야 비로소 결실을 맺게 된다.

변화하는 새로운 유통체제에 능동적으로 대처하고 수입개방에 능동적으로 대처해 나가기 위해서는 생산·유통 모두를 동시에 해결해야 하는 과중한 과제를 안고 있다.

참 고 문 헌

- (사)한국농수산물도매업협회, 1990, “일본의 청과물 도매업”, 210 pp
- 강경선, 1998. 12 “감귤 생산자유통조직의 실태분석과 개선방향에 관한 연구” 「아열대농업연구」 제15집, 제주대학교 아열대농업연구소, pp. 121~157
- 강경선, 강동일, 1996. 12 “감귤의 산지유통체계에 관한 연구”, 「아열대농업연구」 제11집, 제주대학교 아열대농업연구소, pp. 67~84,
- 강경선. 고승찬, 1996. 12 “시설감귤의 유통현황과 개선방향에 관한 조사·연구”, 「아열대농업연구」 제13집, 제주대학교 아열대농업연구소, pp. 147~163,
- 고정범, 1991, “감귤 유통의 근대화 방안에 관한 연구” 제주대학교 석사학위 논문, 81pp
- 고정삼, 강영주, 1998, “감귤가공(수확후 관리, 저장 및 가공), 제주대출판부, 296 pp
- 김경택, 강동일, 1996. 12, “감귤 공동판매의 실태와 과제”, 「아열대농업연구」 제13집, 제주대학교 아열대농업연구소, pp. 171~186
- 김병률, 김명환, 최지현, '1996, “제주도의 청과물 생산 및 유통체계와 개선방안” 「농촌경제」 19(2), 한국농촌경제원
- 농림부 유통정책국, 각년도, “주요업무추진자료”
- 농림부, 1998, “농산물 유통세부실천계획”
- 농림부, 1998, “주요 농산물 유통 실태”
- 농림부, 1998. “농산물 유통 현황과 개선방향”
- 농림부, “농산물 유통개혁 대책”, 1998
- 농수산물유통공사, 1996, “농산물유통시설의 물류 표준화 실태”, 서울 : 동공사, 328 pp
- 농수산물유통공사, 1997, “농산물유통의 이론과 실제”, 398 pp
- 농수산물유통공사, 1997, “주요 농산물 유통실태”, pp. 304~316
- 농수산물유통공사, 1998, “주요 농산물 유통실태”, pp. 516~530
- 농협중앙회 제주지역본부, 각년도, “감귤유통처리 실태 분석”
- 박길석, 이광주, 김석만, 문정수, 현공남, 1999, “감귤생산 농가의 출하형태 개선에 관한 연구”, 「1998년도 제주농업시험연구보고서」, 제주도농업기술원, pp. 62~70
- 제주도 감귤유통개혁기획단, 1996, “감귤생산·유통개혁 자료”
- 제주도 감귤출하연합회, 각년도, “감귤유통처리 분석”
- 제주도 농축수산물유통개선기획단, 1998, “농축수산물 유통개선 보고서” 286 pp
- 제주도, 1992, 제주대학교 생명공학 연구회, “제주 농업생산과 감귤가공산업” 212 pp
- 제주도, 각년도, “농림수산 기본 현황”
- 제주도, 제주대학교, 1991, “감귤진흥 장단기 발전계획 연구 보고서” pp. 303~343
- 현공남, 1998, “감귤의 도매시장 출하형태 분석”, 식품유통연구, 제15권 제1호,
- Abbott, J.C, 1970, “Marketing Fruit and Vegetables”, F.A.O, Marketing Guide No. 2, F.A.O. Rome
- F.L, Thomsen, 1951, “Agricultural Marketing”
- R.Brain How, 1991, “Marketing Fresh and Vegetables”, Van Nostrand Reinhold, New York,

A Study on the Improvement of the Marketing Structure of Cheju-Mandarin

Yang, Chung-Hyun[∨]

Department of Agricultural Life Science
Graduate School of Industry
Cheju National University

Supervised by Professor Baek, Ja-Hun

ABSTRACT

The environment of mandarin farming, one of the most important industries in Cheju-do, has changed with great rapidity since the beginning of WTO and EMU and the import liberalization since September 1, 1997. Especially, the appearance of foreign enterprises in the domestic market has caused the industry a lot of difficulty.

What's worse, the mandarin farming industry has been faced with the problems in productive structures such as chronic alternate year bearing, the small scale of management, and the problem in distribution structures such as the short-term simultaneous shipping, the refusal of cooperative shipping, the weak process manufacturing industry, the circulation of defective mandarins, the complicate marketing systems, Therefore, a marketing revolution is required.

For the improvement of productive systems such as the diversification of mandarin breeding for the whole year shipping, the control of new orchards for the reduction in production and the development of diversification as important as a revolution of marketing systems.

Early 21st century, to win over the competition in the world market, low cost and high efficiency should be pursued through the improvement of the diversification of distribution of structures such as direct marketing, instead of high cost and low efficiency.

The methods of the solutions are as follows ;

First, a new consumer's pattern should be established to be appropriate for consumer's expectancy through the full survey of the factors of consumption such as packing and design.

Second, the periodic and provincial system of yearlong shipping should be established for the extension of shipping term through the raise of Cheju mandarins and the diversification of mandarins.

Third, the system of the cooperative shipping and cooperative settlement should be established through the enlargement of cooperative shipping by producer's own organizations which can maximize the negotiations, shipping convenience.

Fourth, measures for saving costs should be taken through a good grasp of detailed reasons for the increase of physical costs from production to consumption

Fifth, the minimization of physical costs should be realized through the enlargement of marketing institutions and mechanization.

Sixth, the factors of the increase of physical costs should be removed through whole sale listing, the reduction of commissions and electronic auction.

Finally, the ability of the marketing should be enforced to increase income and stabilize the price of mandarins through the arrangement of bad organizations and the effectiveness of marketing structures.

In conclusion, the most essential task for the improvement of distributions structure of mandarin is the maximization and modernization of marketing institutions through the removal of petty farming and distribution structures. That is to say, the physical cost should be reduced through mechanization, labor saving techniques. And at the same time, the power of negotiation in marketing should be enforced through the unification and abolition of organizations for the development of large-scaled organizations, Only this method makes the exploration to foreign markets possible and guarantees producer's income. Therefore, the marketing measures for the 21" circumstance should be taken for the stable price of mandarins and the improvement of producer's income.

謝 辭

본 研究課程을 修行하는데 처음부터 끝까지 指導하여 주신 濟州大學校 園藝學科 백자훈 교수님께 먼저 깊은 感謝를 드리며, 論文을 深謝하고 助言 해주신 本校 農業經濟學과 강지용 교수님, 강동일 교수님께 심신한 謝意를 표합니다. 그리고 大學院 科程중 많은 指導와 激勵을 하여 주신 박용봉 학과장님을 비롯한 園藝學科 교수님께 感謝드립니다.

또한 本 研究를 修行할 수 있도록 善處해 주시고 도움을 주신 山林環境課 이용언 과장님, 김창돈 소장님과 김철수 林業研究士를 비롯한 職員 여러분의 成員에 다시한번 感謝를 드리며 지난번 명예 退任하신 홍창보 전 산림환경과장님께도 감사드립니다. 그리고 本 研究의 調査資料에 적극적으로 協助하여 주신 濟州道 柑橘課 윤창완, 홍제선님께도 感謝를 드립니다.

끝으로 本 論文을 完成하기 까지 勇氣를 주고 激勵하여 주신 김동선 선생님을 비롯한 혼자래 會員 여러분, 김기홍, 이태운, 고정필 學友를 비롯한 열린회 會員 여러분의 厚意에 다시 한번 感謝를 드립니다.