

碩 士 學 位 論 文

濟州감자의 流通實態와 改善方向에
관한 研究



濟州大學校 大學院관
JEJU NATIONAL UNIVERSITY LIBRARY

農 業 經 濟 學 科

柳 志 昊

2 0 0 1

濟州감자의 流通實態와 改善方向에 관한 研究

指導教授 姜 景 璿

柳 志 昊

이 論文을 經濟學 碩士學位 論文으로 提出함.

2001年 12月 日

柳志昊의 經濟學 碩士學位 論文을 認准함.

委員長 印

委 員 印

委 員 印

濟州大學校 大學院

2001年 12月

A Study on the Reality of Distribution of Cheju potatoes and Direction for Improvement

JI-HO YOO

(Supervised by professor Kyung - Sun Kang)

A thesis Submitted in partial fulfillment of the
requirements for the degree of master of economic

This thesis has been examined and approved



kang Dong Il prof. of agricultural Economic

Kang Kyung Sun prof. of agricultural Economic

Kim Kyung Taeg prof. of agricultural Economic

Department of agricultural Economic
GRADUATE SCHOOL
CHEJU NATIONAL UNIVERSITY

SUMMARY

I decided on the reality of distribution of Cheju potatoes and its improvement plan as a direction of the theme of this research centering on the main conditions, improvement plan, and problem points that appear in the markets of the consuming places, potato distributors, and producing farmers. From January 15, 2001 to February 15, 2001, this research conducted a one to one interview, using a structuralized questionnaire, to 147 farmers who grow potatoes and 26 merchants who live in Daejeong, Seongsan, Gujwa, Andeuk areas, which are the main potato producing areas around Cheju district. Markets of the consuming place were researched twice from February 25~April 21, 1999 and from May 27~June 2, 1999.

As a result, in order to form a cooperation system for the regulation of shipment and production by structuring a network centering on Zakmokban (marketing organization) for shipment, main production areas of potatoes, such as Daeweong-oeb, Andeok-myeon, Hangeong-myeon, Gujwa-oeb, Seongsan-oeb, and Pyeoseon-myeon were made into a network, and Council for the Regulation of Potato Shipment (corporate body), tentatively named, was formed. This Council for the Regulation of Potato Shipment (tentative name) prepares a self-reliable fund, which is a joint management fund, to effectively cope with and solve difficult problems, such as production and shipment control, export, market pioneering, etc., that each individual producers have difficulty in handling. What is important, above all, is that potatoes produced in Cheju has a character of an in-between market that ships potatoes during the period when the

mainland cannot produce potatoes and obtains high prices. Therefore, a formation of a combined information system focusing on this is necessary. Here, the following needs to be included: Intensification of production and price observation function through establishing a potato observation system; establishment of a shipment pattern for each season considering the production period of the mainland; and establishment of production and distribution system considering the sales target of each items.

When generalized, by introducing the three plans - cultivation of the foothold of the core facilities of production area distribution, intensification of functions of producer's organizations, and establishment of integrated information system in preparation for future prediction - at the same time, we hope that Cheju potatoes will stand as a success model among other agricultural products.



< 目 次 >

I. 序 論	1
1. 研究의 必要性	1
2. 研究의 目的 및 方法	4
1) 研究目的	4
2) 研究方法	4
II. 감자農家の 生産 및 출하형태	5
1. 조사농가의 一般概況	5
1) 조사농가의 年齡 및 學歷	5
2) 조사농가의 營農중사자 및 經歷	5
3) 감자栽培面積 및 栽培理由	6
2. 出荷 形態 및 流通	8
1) 감자의 밭떼기 販賣	8
2) 감자의 판매형태별 栽培面積, 生産量과 出荷量	10
3) 감자의 出荷처별 販賣비율과 만족도·처리	14
3. 生産組織	18
1) 生産組織(작목반)의 現況과 효과 및 평가	18
2) 작목반의 主要事業, 판로개척, 계획	20
4. 문제점 및 개선방안	22
III. 감자流通人の 구입 및 출하형태	24
1. 감자의 求入方法 및 定算處理	24
1) 감자의 판매물량의 확보방법과 가격정보 획득처	24

2) 감자 求入方法별 價格 算定 방법	25
2. 감자의 包裝 및 流通경로	25
1) 포장상자의 종류·구입방법, 고유상표 부착 여부	25
2) 감자의 도외반출시 運送方法과 運送形態	26
3) 주 出荷地域과 出荷경로	27
4) 감자 產地流通인의 1인당 취급액 및 취급물량과 마진율	27
5) 감자의 出荷처별 實積과 問題點	28
6) 감자 產地流通인의 유사都賣市場 選好 이유	29
3. 감자의 出荷調節 및 애로점	30
1) 出荷調節 참가 여부 및 自助金 出資 與否, 금액	30
2) 감자 유통인의 애로점	31
4. 감자의 流通경로의 綜合	31
1) 봄감자	31
2) 가을감자	33
3) 겨울감자	34
5. 문제점 및 개선방안	36

IV. 消費地市場에서의 제주감자

1. 서울 가락동도매시장의 農産物 上장 및 競매조사결과	35
1) 가락동 도매시장의 하역주체와 하역반이 하는 일	35
2) 가락도매시장 1일 平均 반입량	35
3) 감자의 競매시간 및 競매방법	36
4) 去來 手數料	36
5) 出荷物量의 수집과 기록상장	37
2. 濟州道 감자 主要產地農協의 系統出荷행태분석	38

3. 감자의 所得, 價格, 生産性 變化分析	40
4. 문제점 및 개선방안	41
V. 結 論	42
VI. 參考文獻	44

< 表 目 次 >

<표 1> 연도별 감자재배 현황	2
<표 2> 작형별 제주감자의 재배면적, 생산량의 변화	3
<표 3> 제주 감자의 조수입의 변화추이	4
<표 4> 감자 經營主의 年齡 및 學歷	5
<표 5> 영농종사자 및 감자재배경험	6
<표 6> 소유주별 작형별 감자재배면적(평)	7
<표 7> 감자의 재배 이유	8
<표 8> 밭떼기 거래가격(원/평)	8
<표 9> 밭떼기 거래(포전거래)시 선도금 및 잔금 결제시기	9
<표 10> 밭떼기 거래시 농산물 인도 약정 방법과 밭떼기 거래 계속 여부	10
<표 11> 감자의 판매형태별·작형별 재배면적	12
<표 12> 감자의 總生産量과 10a당 生産量	13
<표 13> 감자의 作形別 上品量과 비상품량	13
<표 14> 감자의 작형별 출하처별 거래비율(응답자 평균기준)	15
<표 15> 연도별 출하처별 가격추이(원/20kgBox)	16
<표 16> 감자의 작형별 출하처에 대한 만족도*	17
<표 17> 출하처별 처리이유 및 특성	18
<표 18> 작목반(영농조합법인 포함)의 현황	19
<표 19> 작목반 조직가입의 효과와 평가	19
<표 20> 작목반에 대한 불만사항	20
<표 21> 작목반의 주요사업 및 판로개척 방안	20
<표 22> 작목반 향후 사업계획	21

<표 23> 감자 구입 시기와 가격정보 획득처	24
<표 24> 감자 구입방법별 가격 산정 방법	25
<표 25> 포장상자의 종류·구입방법, 고유상표 부착 여부	26
<표 26> 감자의 도외반출시 운송방법과 운송형태	26
<표 27> 주 출하지역과 출하경로	27
<표 28> 감자 산지유통인의 1인당 취급액 및 취급물량	28
<표 29> 감자의 출하처별 실적과 문제점	29
<표 30> 감자 산지 유통인의 유사도매시장 선호 이유	30
<표 31> 출하조절 참가 여부 및 자조금 출자 여부, 금액	31
<표 32> 가락동 도매시장 최근 3년간 반입량(톤)	36
<표 33> 서울 가락동 도매시장의 거래물량의 수탁실태(톤)	37
<표 34> 제주도 감자 주산지농협의 연산별·월별 계통출하물량(20kgBox기준)	38
<표 35> 제주도 감자 주산지농협의 연산별·월별 계통출하물량의 비율(%)	39
<표 36> 제주도 감자 주산지농협 계통출하분의 연산별·월별경락가격	40
<표 37> 감자의 10a당 생산량, 단가, 소득율의 변화 추이	41

I. 序 論

1. 研究의 必要性

제주감자는 1980년대까지만 해도 栽培面積이 그다지 크지 않았으나 1990년대 들어와 급격히 늘어나고 있으며, 이는 콩, 맥주맥, 유채 등이 수입개방으로 줄어들면서 감자로 전환되고 있기 때문으로 볼 수 있다. 특히 가을 감자는 시기에 따라 다르지만, 전국의 약 50%~70%정도를 차지할 정도로 時期別 獨占力을 가지고 있다. 그렇지만 가을감자는 1998년 이후 계속되는 自然災害의 영향으로 生産量이 감소하기는 했지만 1999년 현재 면적은 전국 대비 44%, 생산량 대비 37%를 차지하고 있다.



<표 1> 연도별 감자재배 현황

연도별	면적(ha)			생산량(M/T)		
	전국	제주	점유비(%)	전국	제주	점유비(%)
1985	31,104 (1,808)	1,187 (365)	4 (20)	575,129 (23,640)	17,523 (3,705)	3 (16)
1990	21,091 (2,052)	2,779 (925)	13 (45)	370,520 (34,433)	49,887 (14,661)	13 (43)
1991	21,123 (3,512)	3,492 (1,795)	17 (51)	415,542 (60,276)	62,248 (28,630)	15 (47)
1992	34,595 (8,520)	7,836 (4,378)	23 (51)	726,070 (147,584)	149,629 (73,069)	21 (50)
1993	27,040 (4,200)	5,536 (2,546)	20 (61)	622,489 (81,306)	118,080 (50,207)	19 (62)
1994	21,759 (3,548)	4,741 (2,557)	22 (72)	489,378 (57,069)	95,670 (40,196)	20 (70)
1995	24,941 (4,821)	5,757 (3,015)	23 (63)	592,182 (88,369)	129,033 (55,355)	22 (63)
1996	32,040 (7,397)	7,570 (3,987)	24 (54)	731,027 (126,076)	156,091 (66,982)	21 (53)
1997	25,489 (4,998)	5,439 (2,612)	21.3 (52.3)	637,621 (83,342)	111,315 (39,990)	17.5 (48.0)
1998	23,252 (4,839)	5,147 (2,549)	22.1 (52.7)	561,985 (76,398)	91,316 (36,680)	16.2 (48.0)
1999	27,657 (6,179)	5,695 (2,740)	20.6 (44.3)	678,305 (94,581)	100,485 (34,825)	14.8 (36.8)

주) ()은 가을감자임.

자료 : 농림부, 『'99작물통계』, 2000.

작형별 감자의 栽培面積을 보면, 1995년 이후 봄감자 및 겨울감자 재배면적 비율은 증가되고 있는 반면에 가을감자는 앞서서도 언급했지만 계속되는 自然災害의 영향으로 다소 감소되는 추세를 보이고 있다. 1995-2000년 기간동안의 평균재배면적비율을 보면 봄감자가 전체의 14.8%, 가을감자 59.3%, 겨울감자 25.8%를 차지하고 있고, 10a당 생산량은 생육조건이 좋은 봄감자가 2,085kg로 가장 높고, 다음으로 겨울감자가 이와 비슷한 1,996kg, 가을감자는 생육조건이 나쁜 관계로 1,551kg을 보이고 있다.

그리고 제주감자의 粗收入은 1990년까지만 하더라도 전체 農業조수입의

2.7%에 지나지 않았던 것이 1995년에는 967억원으로 전체 농업 조수입 7,548억원의 12.8%를 차지하였고, 1999년에는 1,269억원으로 전체의 17%를 차지했다. 단일 농산물로는 제주의 生命産業인 감귤산업에 이어 제2위의 所得作物로 자리잡았다.

그렇지만, 제주산 감자에 대한 流通實態는 단편적·직관적으로 나타나고 있으나, 이에 대한 체계적이고 종합적인 접근은 이뤄지지 않고 있다. 특히 작형별로 산지유통의 구조를 체계적으로 객관적인 방법을 통해서 파악한 연구는 거의 없는 실정이며, 전체적으로 감자유통과 관련한 것 중에는 정수선(1990)의 「감자의 산지에서부터 소비자까지의 유통실태에 관한 조사분석」이 있으나 자료가 오래되어 정보가 빈약하다.

<표 2> 작형별 제주감자의 재배면적, 생산량의 변화

단위 : ha, 톤, kg

년도	봄감자			가을감자			겨울감자			총생산량		
	면적	생산량	단수	면적	생산량	단수	면적	생산량	단수	면적	생산량	단수
1995	1,062	22,162	2,087	3,830	70,550	1,842	1,606	32,930	2,050	6,498	125,642	1,934
1996	1,074	22,869	2,129	4,755	84,655	1,780	1,885	36,802	1,952	7,714	144,326	1,871
1997	954	18,094	1,897	4,382	67,404	1,538	1,815	38,812	2,138	7,151	124,310	1,738
1998	1,005	20,394	2,029	4,227	57,760	1,366	1,873	34,969	1,867	7,105	113,123	1,592
1999	1,068	24,150	2,261	3,448	39,654	1,150	1,801	35,700	1,982	6,317	99,504	1,575
2000	1,016	22,488	2,213	3,248	52,477	1,616	1,755	36,575	2,084	6,019	111,540	1,853
평균	1,033 (14.8)	21,534 (17.7)	2,085 (119.5)	4,128 (59.3)	64,005 (52.7)	1,551 (88.9)	1,796 (25.8)	35,843 (29.5)	1,996 (114.4)	6,957 (100)	121,381 (100)	1,745 (100)

자료 : 제주도청 농업특작과 내부자료.

<표 3> 제주 감자의 조수입의 변화추이

구 분	감자조수입(M/T) (A)	농업조수입(백만원) (B)	A/B(%)
1980	2,725	121,780	2.2
1990	15,233	563,483	2.7
1995	96,775	754,804	12.8
1999	126,971	745,018	17.0

자료: 제주도청 농업특작과.

2. 研究의 目的 및 方法

1) 研究目的

본 연구의 목적은 제주감자의 산지 및 도매단계에서의 문제점을 파악하고 개선방안을 마련하는 것이다. 따라서 본 논문에서는 제주감자의 작형별 산지 단계의 유통실태와 문제점 파악 및 제주감자의 도매단계의 유통실태와 문제점 파악, 그리고 각 단계별 유통부문에 대한 개선방안을 도출하고 산지단계에서 적정생산유도 및 출하조절을 추진할 수 있는 방안을 제시하는데 그 의의가 있다.

2) 研究方法

본 논문의 연구방법으로는 주산지 농가, 중간상인 및 산지수집상을 대상으로 한 일대 일 설문조사를 통하여 각 산지단계에서부터 유통단계별 문제점을 파악하여 개선방안을 도출하고 도매시장(가락동 도매시장)을 방문하여 경매단계에서의 문제점 등을 파악하여 효율적인 출하조절을 위한 방안을 마련하고 제주감자 유통의 기본연구 자료로 제시 하고자 한다.

II. 감자農家の 生産 및 출하형태1)

1. 조사농가의 一般概況

1) 조사농가의 年齡 및 學歷

조사농가는 51~60세이하가 전체의 31.5%로서 가장 많고, 다음으로 41~50세이하가 30.8%로 나타났다.

학력은 고졸이 45.6%로서 가장 높고, 중졸 29.3%이지만, 국졸이하도 21%인 것으로 나타났다. 따라서 고졸이상의 학력을 소유한 비율은 약 50% 정도인 것으로 나타났다.

<표 4> 감자 經營主의 年齡 및 學歷

경영주의 年齡			경영주의 學歷		
구 분	빈도	비율	구 분	빈도	비율
40세이하	26	17.8	전문대졸이상	6	4.0
41-50세이하	45	30.8	고졸	67	45.6
51-60세이하	47	31.5	중졸	43	29.3
61세이상	29	19.9	국졸	31	21.1
합계	147	100.0	합계	147	100.0

2) 조사농가의 營農종사자 및 經歷

가족 중 영농에 종사하는 사람은 남녀 모두 2명이 전체의 83%를 차지한 것으로 나타났다. 그리고 감자재배경험은 5년이하가 43.1%로서 가장 많고, 다음은 6~10년이하가 34.0%, 11~15년이하 11.1%로 나타났다. 즉 10년이하의 감자재배경력이 전체의 77%로서 대다수를 차지하고 있다. 이는 감자가 본격적으로

1) 본 조사는 제주지역의 감자주산지인 대정, 성산, 구좌, 안덕 지역의 감자농민 147명과 상인 26명을 대상으로 2001. 1.15~2001. 2. 15일까지 구조화된 설문지를 갖고 일대일 면접 조사를 실시한 결과임.

재배되기 시작한 것이 90년도 부터였다는 점을 반영하고 있다.

<표 5> 영농종사자 및 감자재배경험

영농종사자수							영농종사자의 감자 재배경력		
구 분	남자		여자		계		구 분	빈도	비율
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율			
1명	132	93.6	134	92.4	8	5.4	5년이하	63	43.1
2명	7	5.0	9	6.2	122	83.0	6-10년이하	50	34.0
3명	2	1.4	1	0.7	10	6.8	11-15년이하	16	11.1
4명	-	-	1	0.7	4	2.7	16-20년이하	12	7.6
5명이상	-	-	-	-	3	2.1	21년이상	6	4.2
합계	141	100.0	145	100.0	147	100.0	합계	147	100.0

3) 감자栽培面積 및 栽培理由

1999년기준 작형별²⁾ 재배면적을 보면, 봄감자 2,747평, 가을감자 7,532평, 겨울감자 3,966평으로 가을감자가 가장 규모가 큰 것으로 나타났다. 2000년 기준 작형별 재배면적은 전년도에 비해 500평~700평정도 감소한 봄감자 2,232평, 가을감자 6,889평, 겨울감자 3,214평이다.

소유주별 감자재배면적을 보면, 작형에 따라 연도에 따라 다소 상이하게 나타나고 있지만, 임차재배면적 비율은 전체의 40%(2000년산 겨울감자)~69%(2000년산 가을감자)를 차지하고 있고, 평균적으로 64% 수준을 보이고 있

2) 제주도의 감자재배작형은 봄감자는 2월 파종 5월하순~6월 중순 수확, 가을감자는 8월 파종 12월~4월 중순 수확, 겨울감자 12~1월 파종 4월하순~5월중순 수확을 기준으로 구분하고 있음. 그렇지만 겨울감자의 파종시기와 봄감자의 파종시기와 수확시기가 거의 비슷해 지역에 따라서는 봄감자와 겨울감자를 구분하지 않고 대부분 봄감자로 부르는 경우가 많음. 따라서 조사설문지에는 봄감자와 겨울감자를 구분하였으나 실제 조사하는 과정에서 이러한 구분이 정확하게 되지 않아 실제적으로는 겨울감자에 대한 답변내용이 많지 않아 결과 해석상 조심할 필요가 있음. 따라서 봄감자(겨울감자포함)와 가을감자의 크게 두가지로 압축해서 조사결과를 이용하는 것이 바람직함.

다. 즉 감자는 자기소유경지보다 임차해서 경작하는 비율이 높고, 특히 가을감자의 임차비율이 타작형에 비해 높다. 이러한 현상은 감자가 연작피해가 심한 작물이기 때문에 경작지를 2-3년만에 한번씩 이동한 결과로 나타난 현상으로 풀이된다.

<표 6> 소유주별 작형별 감자재배면적(평)

구 분	봄감자			가을감자			겨울감자			합계			
	합계*	면적	비율	합계*	면적	비율	합계*	면적	비율	합계	면적	비율	
1999	자 가	129,254	1,042	37.9	315,448	2,606	34.6	13,300	2,216	55.8	458,002	5,866	35.9
	임 차	211,370	1,704	62.1	596,000	4,925	65.4	10,500	1,750	44.2	817,870	8,380	64.1
	합 계	340,624	2,747	100.0	911,448	7,532	100.0	23,800	3,966	100.0	1,275,872	14,246	100.0
2000	자 가	140,554	1,056	47.3	264,950	2,136	31.0	13,500	1,928	60.0	419,004	5,122	35.7
	임 차	156,320	1,175	52.7	589,400	4,753	69.0	9,000	1,285	40.0	754,720	7,214	64.3
	합 계	296,874	2,232	100.0	854,350	6,889	100.0	22,500	3,214	100.0	1,173,724	12,336	100.0

※ *는 전체부문에서 각 항목별 응답 면적을 합한 총면적임.

주) 전체 설문 응답자의 평균임.

감자를 재배하는 이유는 작형에 따라 달리 나타나고 있다. 봄감자는 ‘종자용으로’가 63.8%로서 가장 높고, 다음으로 ‘대체작물이 없어서’ 16.7%, ‘수익성이 좋아서’ 9.8%의 순이다. 가을감자는 ‘수익성이 좋아서’가 51.9%로서 가장 높고, 다음으로 ‘대체작물이 없어서’ 22.8%, 운작체계에 의해서 12.4%를 보이고 있다. 겨울감자는 ‘대체작물이 없어서’가 57.2%로 가장 높고, 다음으로 ‘종자용’이 35.7%를 차지하고 있다. 정리하면 봄감자는 종자용, 가을감자는 수익성, 겨울감자는 대체작물의 부재 때문에 재배하는 것으로 조사되었다.

<표 7> 감자의 재배 이유

구 분	봄감자		가을감자		겨울감자	
	빈도**	비율	빈도**	비율	빈도**	비율
수익성이 좋아서	17	9.8	109	51.9	-	-
자연조건이 좋아서	3	1.7	1	0.5	-	-
재배가 용이해서	5	2.9	5	2.4	1	7.1
운작체계에 의해서	2	1.1	26	12.4	-	-
종자용으로	111	63.8	5	2.4	5	35.7
대체작물이 없어서	29	16.7	48	22.8	8	57.2
관습적으로	6	3.4	16	7.6	-	-
기타	1	0.6	-	-	-	-
합계	174	100.0	210	100.0	14	100.0

※ ** 중복대답임.

2. 出荷 形態 및 流通

1) 감자의 발매기 販賣



1999년산 평당 발매기 가격은 봄감자가 4,500원, 가을감자는 이보다 40%가 높은 6,286원으로 조사되었다. 2000년산은 봄감자는 전년과 동일한 4,500원이지만, 가을감자 가격은 1999년산에 비해 약 400원이 하락한 5,882원이지만, 이는 봄감자에 비해 30% 가량 높은 것이다.

<표 8> 발매기 거래가격(원/평)

구 분	1999년		2000년	
	가격	비율	가격	비율
봄감자	4,500.0	83.4	4,500.0	86.7
가을감자	6,285.7	116.6	5,881.8	113.3
겨울감자	-	-	-	-
계	5,392.5	100.0	5,190.9	100.0

발매기 거래(포전거래) 시점은 9월말부터 시작하여 11월 까지인데, 주로

11월경에 많은 거래가 이뤄지는 것으로 조사되었다.

밭떼기 거래(포전거래)시 선도금은 계약금액의 30-40%를 받는 경우가 전체의 25.7%를 차지해 가장 높고, 다음으로 20~30%가 22.9%, 40-50%가 20%로서 21-50%가 전체의 약 70%로서 이를 가중평균하면 36.4%인 것으로 나타났다.

그리고 밭떼기 거래시 잔금 결제시기는 2달이내가 전체의 62%를 차지하고 있지만, 수확이 종료되는 시점에도 21%를 차지하는 것으로 조사되었다.

<표 9> 밭떼기 거래(포전거래)시 선도금 및 잔금 결제시기

밭떼기거래시 선도금 비율			밭떼기 거래시 잔금결제 시기		
구 분	빈도	비율	구 분	빈도	비율
0-10%	2	5.7	한달이내	7	29.2
10-20%	4	11.4	2달이내	8	33.3
20-30%	8	22.9	3달이내	1	4.2
30-40%	9	25.7	4달이내	-	-
40-50%	7	20.0	5달이내	1	4.2
51%이상	5	14.3	수확시점과 관계없이 연말에	2	8.3
합계	35	100.0	수확이 종료되는 시점에	5	20.8
가중평균	36.4%		합계	24	100.0

밭떼기 거래(포전거래)시 농산물 인도 약정 방법은 ‘타작목 교체 전까지’가 50%로서 가장 높고, 다음으로 성수기까지(41%)로 나타났다. 그러면 ‘밭떼기를 계속하겠느냐’는 질문에 대해 ‘두고 보아 결정하겠다’는 것이 58%로서 가장 높고, ‘하지 않겠다’고 응답은 비율은 24%, ‘계속하겠다’는 비율도 18%이다. 따라서 감자수량에 대한 불확실성이 사라지면 즉 자연재해의 영향이 줄어들면 밭떼기 거래가 늘어날 가능성도 배제할 수 없다.

<표 10> 밭떼기 거래시 농산물 인도 약정 방법과 밭떼기 거래 계속 여부

구 분	빈도	비율	구 분	빈도	비율
판매계약후 한달이내	2	5.9	계속하겠다	7	18.4
성수기까지	14	41.2	하지 않을 계획이다	9	23.7
타작목 교체 전까지	17	50.0	두고보아 결정하겠다	22	57.9
기타()	1	2.9	기타()	-	-
합계	34	100.0	합계	38	100.0

2) 감자의 판매형태별 栽培面積, 生産量과 出荷量

1999년 봄감자의 전체재배면적 2,860평중에서 밭떼기로 판매한 면적은 129평으로 4.6%, 2000년 기준으로는 1.2%에 불과하다. 가을감자는 1999년 8.1%, 2000년 9.0%로 1할을 넘어서지 못하고 있다. 이러한 수치는 다소 과소평가되었을 가능성은 많다. 왜냐하면 전체 조사 면적 중에 가을감자의 경우 20% 이상이 전폐작이며, 이들은 대체적으로 대규모의 감자농사를 짓고 있는 것으로 나타났기 때문이다. 그렇지만 최근에 들어서 밭떼기 거래 실적이 저조한 것은 사실이며, 농민들의 의견을 종합해 보면, 감자농사가 몇 년째 불황이라 미래에 대한 불확실성이 증대되고 품질도 나빠 상인이 밭떼기를 할 유인이 없고, 특히 육지부의 대상인이 밭떼기에 참가하는 비율이 3~4년전까지는 40~50% 수준이었으나 1998년 이후 10% 내외로 급격하게 떨어져 상대적으로 계통출하율이 높아진 것으로 나타났다. 농가들이 응답한 밭떼기거래가 예전과 비해 줄어든 이유를 들어보면 다음과 같다.

예전에 감자농사가 잘되었을 때는 밭떼기거래 비율이 전체 40-50%까지 차지하였으나 현재는 감자농사가 몇 년째 불황이라 상인들에 의한 밭떼기거래 비율이 대폭 감소하였음을 알 수 있다 (농가A). 2001년 감자(봄감자)가 4~5년 전에 비해 조금 잘 되었는데도 밭떼기거래 비율이 10~20%정도 밖에 차지하지 않는다고 보고 있다(농가B).

3~5년전 포전거래를 많이하는 지역으로 모슬포지역의 신도, 무릉, 영락 등의 봄감자 포전거래 비율이 많이 줄어들어 지금은 거의 사라지지 않았나 생각

된다. 상인들이 창가병(더뎡이병³⁾) 등의 바이러스로 인해 포전거래를 위험을 무릅쓰고 하려고 하지 않는다(농가C). 98년도부터 포전거래 비율이 많이 줄어들어 현재 10~20%정도 이루어지고 있는 것으로 보이고, 대상들의 움직임이 저조하며 관내상인들 조금 외에는 육지부 상인들의 접근이 줄어들어 지금은 거의 개인출하 아니면 계통출하 형태를 띠고 있다(농가D). 2000년 포전거래시 상인이 투자한만큼 수확이 안되어 농민들에게 돈을 되돌려 주라고 하여 되돌려 준 사례도 많이 나타나고 있다(농가E). 포전거래시 더뎡이병으로 인해 가격이 안 맞아 가격 재계약시 많은 어려움을 상인이나 농민들이 겪고 있다(농가F). 동쪽지역(성산지역)은 봄감자는 포전거래를 거의 하지 않고 씨종자로만 사용하고 나머지 부분을 개인으로 조금 팔든가 하며, 가을감자인 경우 품질이 매우 좋아야 만이 포전거래를 하게 되며, 그렇지 않으면 계통출하나 개인출하 비율이 높다(농가G)



3) 감자더뎡이병(馬玲著瘡痲病) : 이 병은 세계 각지에 널리 분포하며 우리나라에 있어서는 일찌기 1916년 경부터 주목된것인데 외국에서 수입한 씨감자에 의하여 전파된 것이다. 이병에 걸린 괴경에는 처음 율기한 갈색의 작은반점이 생기며 나중에 병반부의 중앙은 요입하고 가장자리는 율기한다. 그리고 병반의 표면은 더뎡이 모양이며 거칠고 코르크화됨.

<표 11> 감자의 판매형태별·작형별 재배면적

구 분		봄감자			가을감자			겨울감자		
		합계*	면적	비율	합계*	면적	비율	합계*	면적	비율
1999년	직접수확	316,724	2,730.4	95.4	678,340	6,650.3	91.9	23,800	3,966.7	100.0
	밭떼기	15,000	129.4	4.6	59,300	581.4	8.1	0	0.0	0.0
	합 계	331,724	2,859.8	100.0	737,640	7,231.7	100.0	23,800	3,966.7	100.0
2000년	직접수확	284,474	2,312.8	98.2	574,850	5,988.0	91.0	22,500	3,214.3	100.0
	밭떼기	5,000	40.6	1.2	56,800	591.7	9.0	0	0.0	0.0
	합 계	289,474	2,353.4	100.0	631,650	6,579.7	100.0	22,500	3,214.3	100.0

주) * 전체부문에서 각 항목별 응답 면적을 합한 총면적이다.

** 판매형태별 응답자 수와 소유자별 응답자 수가 일치하지 않아 합계가 상이함.

*** 폐작면적은 분석대상면적에서 제외시켰음.

1999년산 봄감자의 직접수확한 면적은 2,754평으로 총생산량은 831박스를 캐어 상품⁴⁾으로 406박스를 출하하여 상품출하율은 48.8%이다. 따라서 평당 평균 생산량은 0.30박스(6kg/평)이다. 가을감자의 직접수확한 면적은 6,185평으로 총생산량은 1,315박스를 캐어 상품으로 948박스를 출하하여 상품출하율은 72%이다. 따라서 평당 평균 생산량은 0.21박스로 봄감자의 70% 수준이며, 폐작면적을 포함시킨다면 0.18박스로 더 떨어진다. 겨울감자의 직접수확한 면적은 3,967평으로 총생산량은 1,105박스를 캐어 상품으로 730박스를 출하하여 상품출하율은 66%이다. 따라서 평당 평균 생산량은 0.28박스로서 봄감자에 비해서는 7%가 작지만, 가을감자에 비해서는 30%가 높은 수준이다.

2000년산의 직접수확한 면적은 봄감자는 약 400평, 가을감자는 900평, 겨울감자는 800평이 감소된 것으로 조사되었다. 10a당 수확량은 봄감자인 경우는

4) 감자는 크기에 따라 왕특, 특, 대, 상, 중, 하 및 조림으로 나뉘고, 상품은 왕특과 특, 대, 비상품은 상, 중, 하 및 조림을 보통 지칭함.

0.35박스, 겨울감자는 0.29박스로서 1999년산에 비해 증대되었지만, 가을감자는 0.18박스(폐작을 고려할 경우에는 0.14박스)로 오히려 감소한 것으로 나타났다. 상품출하율도 봄감자와 겨울감자는 다소 상승한 반면에 가을감자는 4%point 정도 감소한 것으로 조사되었다.

<표 12> 감자의 總生産量과 10a당 生産量

단위 : 평, 박스/20kg, %

구 분		직 접 수확면적	비율	총생산량	평당 생산량	폐작고려시 평당 생산량
1999	봄감자	2,754.1	21.3	831.4	0.3020	0.30
	가을감자	6,185.3	47.9	1,314.7	0.2126	0.18
	겨울감자	3,966.7	30.8	1,105	0.2785	0.28
	합계	12,906.1	100.0			
2000	봄감자	2,331.7	21.6	819.9	0.3516	0.35
	가을감자	5,262.4	48.7	939.6	0.1847	0.14
	겨울감자	3,214.3	29.7	935.7	0.2911	0.29
	합계	10,808.4	100.0			

<표 13> 감자의 作形別 上品量과 비상품량

단위 : 평, 박스/20kg

구 분	1999년						2000년					
	봄감자		가을감자		겨울감자		봄감자		가을감자		겨울감자	
	물량	비율	물량	비율	물량	비율	물량	비율	물량	비율	물량	비율
상품량	406.3	48.8	947.6	72.0	730	66.0	418.1	50.9	640.9	68.2	628.6	67.2
비상품량*	425.1	51.2	367.1	28.0	375	34.0	401.8	49.1	298.7	31.8	307.1	32.8
총생산량	831.4	100.0	1,314.7	100.0	1,105	100.0	819.9	100.0	939.6	100.0	935.7	100.0

※ 비상품량에는 종자용까지 포함한 물량 총액임.

3) 감자의 出荷처별 販賣비율과 만족도·처리

조사농가의 1999년산 밭떼기를 제외한 직접 수확한 봄감자의 전체 생산량은 831박스인데 그 중에서 종자용을 포함한 비상품을 제외한 상품출하량은 406박스이다. 이의 출하처별 판매비율을 보면, 지역출하조직이 162박스로서 전체의 39.8%를 차지해 가장 높고, 다음으로 작목반-농협계통출하가 39%(158박스), 수확후 중간상인 13.1%(53박스), 직접도매시장 출하 8.1%(33박스) 순으로 나타났다. 가을감자의 밭떼기를 제외한 직접 수확한 감자의 전체 생산량은 1,315박스인데 그 중에서 종자용을 포함한 비상품을 제외한 상품출하량은 948박스이다. 이의 출하처별 판매비율을 보면, 작목반-농협계통출하가 729박스로서 전체의 76.9%를 차지해 가장 높고, 다음으로 직접도매시장출하가 11.5%(109박스), 수확후 중간상인에게 판매 6.2%(59박스), 지역출하조직 5.4%(51박스)의 순으로 나타났다. 겨울감자의 밭떼기를 제외한 직접 수확한 감자의 전체 생산량은 1,105박스인데 그 중에서 종자용을 포함해서 비상품을 제외한 상품출하량은 730박스이다. 이의 출하처별 판매비율을 보면, 작목반-농협계통출하가 516박스로서 전체의 70.7%를 차지해 가장 높고, 다음으로 직접도매시장출하가 15.4%(112박스), 지역출하조직 7.8%(57박스), 수확후 중간상인에게 판매 6.2%(45박스)의 순으로 나타났다.

2000년산은 완전히 유통처리가 끝나지 않은 상황이라 단정적으로 서술하기는 곤란하지만 1999년산과 비교해 특이한 것을 살펴보면, 봄감자는 수확후 중간상인 판매가 증가(13.1%→24.2%)했고, 가을감자는 계통출하율이 증가(76.9%→83.6%)한 반면에 직접도매시장출하비율은 감소(11.5%→ 7.9%)했다. 겨울감자는 계통출하율은 감소(70.7%→56.6%)한 반면에 수확후 중간상인판매는 증가(6.1%→24.6%)한 것으로 나타났다.

<표 14> 감자의 작형별 출하처별 거래비율(응답자 평균기준)

구 분	1999년산						2000년산					
	봄감자		가을감자**		겨울감자		봄감자		가을감자**		겨울감자	
	합계*	거래비율	합계*	거래비율	합계*	거래비율	합계*	거래비율	합계*	거래비율	합계*	거래비율
직접도매 시장출하	976.0	8.1	1089.0	11.5	108.0	15.4	1063.3	8.6	695.6	7.9	114.6	14.3
작목반-농협 계통출하	4678.8	39.0	7311.0	76.9	495.0	70.7	4116.0	33.5	7355.0	83.6	452.7	56.6
수확후 중간상인에 게 판매	1567.2	13.1	586.0	6.2	43.0	6.1	2980.7	24.2	374.2	4.3	197.1	24.6
지역출하조 직을통해 출하	4778.0	39.8	514.0	5.4	54.0	7.8	4140.0	33.7	375.2	4.3	35.5	4.4
합계	12,000	100.0	9,500	100.0	700	100.0	12,300	100.0	8,800	100.0	800	100.0

※ *는 전체부문에서 각 항목별 응답 비율을 합한 것임.

** 가을감자가 봄감자에 비해 응답율이 저조한 것은 폐작된 가을감자 재배면적 (전체재배면적의 1999년 11.5%, 2000년 20.5%)은 유통경로분석에서 제외되었기 때문임.

1999년산 봄감자 20kg 한박스의 전체 평균가격은 8,882원으로 나타났다. 출하처별 가격은 각 표본자료가 많지 않아 해석상 신중해야 하겠지만, 일단 조사된 자료를 근거로 제시하면, 직접도매시장출하분의 가격은 9,500원으로서 평균가격의 107.0%수준으로 가장 높고, 다음으로 수확후 중간상인이 101.3%, 계통출하가 97.1%, 지역 출하조직 94.6% 수준으로 나타났다.

가을감자 20kg 한박스의 전체 평균가격은 23,729원으로 봄감자의 2.7배 수준이다. 출하처별 가격은 각 표본자료가 많지 않아 해석상 신중해야 하겠지만, 일단 조사된 자료를 근거로 제시하면, 직접도매시장출하분의 가격이 31,600원으로 평균가격의 133.2%수준으로 가장 높고, 다음으로 계통출하가 122.5%, 지역출하조직 80.1%, 그리고 수확후 중간상인이 64.3%로 가장 낮게 나타났다.

겨울감자 20kg 한박스의 전체 평균가격은 11,150원으로 봄감자의 1.31배이나, 가을감자의 0.5배수준이다. 출하차별 가격은 각 표본자료가 많지 않아 해석상 신중해야 하겠지만, 일단 조사된 자료를 근거로 제시하면, 지역출하조직을 통해 출하한 것이 20,000원으로 평균가격의 172%수준으로 가장 높고, 다음으로 계통출하 100.6%, 직접도매시장출하분의 68.8%, 수확후 중간상인판매가 58.5%로 가장 낮다.

2000년산 감자의 가격은 전반적으로 1999년산에 비해 낮은 시세를 형성하고 있는데 봄감자는 17%, 가을감자는 19%, 겨울감자는 4%가 낮은 것으로 조사되었다. 가을감자와 겨울감자는 1999년산과 같은 출하차별 순위를 보이고 있지만, 봄감자의 경우는 계통출하가 가장 높고, 1999년산 가장 높았던 직접시장출하가 가장 낮은 것으로 나타났다.

<표 15> 연도별 출하차별 가격추이(원/20kgBox)

구 분	봄감자		가을감자		겨울감자	
	1999년	2000년	1999년	2000년	1999년	2000년
직접도매	9,500	6,200	31,600	22,875	8,000	8,000
시장출하	(107.0)	(83.9)	(133.2)	(119.0)	(68.8)	(71.7)
작목반-농협	8,625	9,342	29,064	21,387	11,700	9,100
계통출하	(97.1)	(126.5)	(122.5)	(111.3)	(100.6)	(81.6)
수확후 중간	9,000	7,000	15,250	15,750	6,800	7,500
상인에게 판매	(101.3)	(94.8)	(64.3)	(81.9)	(58.5)	(67.3)
지역출하조직을	8,403	7,008	19,000	16,875	20,000	20,000
통해 출하	(94.6)	(94.9)	(80.1)	(87.8)	(172.0)	(179.4)
합계	8,882	7,388	23,729	19,222	11,625	11,150
	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)

감자 처리방법에 대한 전반적인 만족도는 보통 64.4%, 만족 24.9%, 불만족 10.7%로 긍정적인 측면이 큰 것으로 나타났다. 이를 출하차별 보면, 만족도는 지역출하조직과 직접출하가 45.5%로서 가장 높고, 다음으로 밭떼기(31.6%), 계통출하(22.9%), 수확후 상인출하는 5.6%에 불과하다. 불만족은 직접출하가

27.3%로서 가장 높고, 다음으로 계통출하 11.9%, 밭떼기 5.3%의 순이다.

이를 작형별로 보면, 만족도는 가을감자가 30.7%로 가장 높고, 다음으로 겨울감자 20%, 봄감자는 13.7%로 가장 낮다. 불만족은 겨울감자가 20%로 가장 높고, 다음으로 봄감자 11.8%, 가을감자는 9.5%로 가장 낮은 것으로 나타났다.

<표 16> 감자의 작형별 출하처에 대한 만족도*

구 분		직접도매 시장출하		밭떼기		작목반- 계통출하		수확후 상인출하		지역출하 조직		계	
		빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율
봄감자	만족	1	50.0	-	-	2	6.9	-	-	4	57.1	7	13.7
	보통	-	-	3	100.0	23	79.3	9	90.0	3	42.9	38	74.5
	불만족	1	50.0	-	-	4	13.8	1	10.0	-	-	6	11.8
	합계	2	100.0	3	100.0	29	100.0	10	100.0	7	100.0	51	100.0
가을 감자	만족	4	44.4	6	37.5	24	29.3	1	16.7	1	25.0	36	30.7
	보통	3	33.3	9	56.2	50	60.9	5	83.3	3	75.0	70	59.8
	불만족	2	22.3	1	6.3	8	9.8	-	-	-	-	11	9.5
	합계	9	100.0	16	100.0	82	100.0	6	100.0	4	100.0	117	100.0
겨울 감자	만족	1	100.0	-	-	1	14.3	-	-	-	-	2	20.0
	보통	-	-	-	-	4	57.1	2	100.0	-	-	6	60.0
	불만족	-	-	-	-	2	28.6	-	-	-	-	2	20.0
	합계	1	100.0	-	-	7	100.0	2	100.0	-	-	10	100.0
전체	만족	5	45.5	6	31.6	27	22.9	1	5.6	5	45.5	44	24.9
	보통	3	27.3	12	63.2	77	65.3	16	88.9	6	54.5	114	64.4
	불만족	3	27.3	1	5.3	14	11.9	1	5.6	-	-	19	10.7
	합계	8	100.0	19	100.0	118	100.0	18	100.0	11	100.0	177	100.0

주) 중복대답임.

출하처별 처리이유 및 특성을 살펴보면, 직접도매시장 출하는 가격이 안정적(33.3%)이거나 가격이 높기때문에(28%), 밭떼기는 현금수요·노동력부족·상인의 권유·가격불안정(18.2%)하기 때문에, 계통출하는 가격의 안정적(23.5%), 가격불안정(19.9%), 현금수요(18.1%)때문에, 수확후 상인출하는 현금수요(31.8%), 노동력부족(13.6%), 가격이 높거나 불안정하기(13.6%)때문에, 마지막으로 지역출하조직은 가격이 안정적(57.2%)이나 고가격·저장장소부족(14.3%)

하기 때문인 것으로 조사되었다.

출하처에 관계없이 출하처 선택의 중요한 이유 및 특성은 가격의 안정성(23.4%), 현금수요(18.4%), 가격의 불안정성(17.6%), 높은 가격(15.6%) 등을 지적하고 있어, 농민들은 안정적이고 높은 가격으로 한꺼번에 많은 금액을 수취하기를 원하고 있음을 확인할 수 있다.

<표 17> 출하처별 처리이유 및 특성

구 분	직접도매 시장출하		밭떼기		작목반- 계통출하		수확후 상인출하		지역출하 조직		계	
	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율	빈도	비율
가격이 안정적이어서	7	33.3	4	12.1	39	23.5	2	9.1	8	57.2	60	23.4
가격이 불안정하기 때문	3	14.3	6	18.2	33	19.9	3	13.6	-	-	45	17.6
가격이 높아서	6	28.6	4	12.1	25	15.1	3	13.6	2	14.3	40	15.6
가격이 낮아서	-	-	1	3.0	15	9.0	1	4.6	-	-	17	6.6
현금수요 (목돈필요)	3	14.2	6	18.2	30	18.1	7	31.8	1	7.1	47	18.4
유통비용 높음	-	-	-	-	5	3.0	2	9.1	-	-	7	2.8
상인의 권유	-	-	6	18.2	-	-	1	4.6	-	-	7	2.8
노동력부족	1	4.8	6	18.2	16	9.6	3	13.6	1	7.1	27	10.5
저장장소 부족	1	4.8	-	-	3	1.8	-	-	2	14.3	6	2.3
합계	21	100.0	33	100.0	166	100.0	22	100.0	14	100.0	256	100.0

3. 生産組織

1) 生産組織(작목반)의 現況과 效果 및 평가

감자와 관련하여 참여하고 있는 작목반(영농조합법인 포함) 가입율은 전체 조사농가의 32%, 조직년도는 1993년, 참여농가수는 약 18명인 것으로 나타났다.

<표 18> 작목반(영농조합법인 포함)의 현황

구분	조사농가수	작목반가입농가수	작목반가입율	조직년도	작목반당 참여농가수
계	147	47	32.0	1993년	17.9

작목반의 조직가입을 통하여 얻고 있는 성과에 대해서는 ‘적기 작업과 관리의 적정화에 의한 고품질 감자의 수확 <예: 생산기술향상-고품질 감자생산>’이 38.5%로서 가장 높고, ‘가격의 안정-경영의 안정 <예: 계통출하 - 소득증대>’이 35.9%로 나타났다. 따라서 대담한 결과에 따르면, 작목반 가입에 따른 효과는 경영적인 측면과 생산적인 측면에서 모두 긍정적인 것으로 판단할 수 있다. 그리고 작목반의 전반적인 운영에 대해서는 ‘잘되고 있다고 생각한다’는 의견이 ‘잘 안되고 있다고 생각한다’는 의견을 매우 앞서고 있지만, 그저 그렇다는 유보적인 의견도 46%를 차지하는 것으로 나타났다.



<표 19> 작목반 조직가입의 효과와 평가

작목반 조직가입 성과			작목반에 대한 평가		
구분	빈도	비율	구분	빈도	비율
기계·시설의 과잉투자 해소와 생력화(예:공동이용-비용절감)	1	2.6	잘되고 있다고 생각한다	16	43.2
적기작업과 관리의 적정화에 의한 고품질 감자의 수확(예:생산기술향상-고품질 감자생산)	15	38.5	그저 그렇다	17	45.9
가격의 안정-경영의 안정 (예:계통출하-소득증대)	14	35.9	잘 안되고 있다고 생각한다	4	10.9
잘모르겠다	9	23.0	합계	37	100.0
합계	39	100.0			

그렇지만 작목반에 대해서 단체가 영세하다(50%)거나 활동이 미약(40.6%)하다는 점에 대해서는 불만이 있는 것으로 나타났다.

<표 20> 작목반에 대한 불만사항

구 분	빈도	비율
비민주적 운영	-	-
미흡한 상황대처	2	6.2
활동미약	13	40.6
단체의 영세성	16	50.0
기타	1	3.2
합계	32	100.0

2) 작목반의 主要事業, 판로개척, 계획

작목반의 주요사업으로 공동판매사업(37.5%)으로 가장 높고, 다음으로 공동구매사업 35%, 공동작업 12.5%, 공동계산제 7.5%로 나타났다. 작목반의 판로개척 방안은 협동조합직원과 함께 거래처를 방문하는 전체의 70.3%를 차지해 가장 높고, 다음으로 거래처와의 경조사 교환이 11.1%인 것으로 나타났다.

<표 21> 작목반의 주요사업 및 판로개척 방안

작목반의 주요사업			작목반의 판로개척 방안		
구 분	빈도	비율	구 분	빈도	비율
공동구매사업	14	35.0	협동조합직원과 함께 거래처 방문	19	70.3
공동작업	5	12.5	거래처와의 경조사 교환	3	11.1
공동판매사업	15	37.5	직접시장조사	2	7.4
공동계산	3	7.5	기타	3	11.2
연수·연구 및 정보교환	3	7.5	합계	27	100.0
합계	40	100.0			

작목반의 활동중 판매사업과 관련된 문제점으로 지적된 것은 /가격이 높을 때 홍수출하/가격하락/중자구입문제, 가격불안정/영세성, 정보미흡/농협계통출하시 판매가격정보 및 출하조절미흡/판매가격의 하락/판매가 개인별로 분산/협동심이 부족/감자판매거래처가 확보되지 않는다./협동심이 잘안됨/가격보장이

안된다./공동판매가 잘 안됨/공동생산, 공동분배가 이루어지지 않음/반원들의 의식수준-품질저하로 이어진다/개인계산-순서를 다룬다/ 등이다. 요약하면 주로 출하조절의 문제, 가격불안정의 문제, 작목반의 영세성, 정보의 미흡, 공동판매·공동계산제 실시의 필요성 등을 지적하고 있다. 이에 대한 개선방안으로 적시된 것은 /신용있는 거래처를 선정해서 계통출하/ 계통출하 전원참여 / 정보의교환 / 정부가 개입되어서 해결을... / 공동으로 계통출하 / 작업 동일시 상품선별 노력 제고 / 공동계산, 유통비용, 공동판매의 확립 / 우수종자 농가보급, 유통비용절감 / 고품질생산 등이다. 즉 해결책으로 제시된 것은 공동판매·계산제의 도입으로 계통출하율을 제고시키고 이 과정에서 엄격한 품질관리와 유통물량의 규모화로 유통비용을 줄여 농가소득을 증대시키겠다는 내용으로 풀이된다.

작목반의 향후 사업에 대해서는 사업내용(구매, 공동작업, 공동계산 등)·규모의 확대(기계, 시설의 확충)하겠다는 의향이 58.8%로서 가장 높고, 다음으로 현상유지가 32.4%로 나타났다.

<표 22> 작목반 향후 사업계획

구 분	빈도	비율
사업내용(구매, 공동작업, 공동계산 등)·규모의 확대(기계, 시설의 확충)	20	58.8
내부조직의 변경	3	8.8
현상유지	11	32.4
해산	-	-
합계	34	100.0

4. 문제점 및 개선방안

제주 감자생산농가에 있어서 문제점 및 개선방안을 살펴보면,

첫째, 제주의 감자생산량은 90년대초부터 급격하게 증가하기 시작하여 '95~'96년 전체생산량의 20%이상, 가을감자 기준 50%이상을 차지했으나, '96년의 價格下落과 '98년 이후 계속되는 自然災害로 인해 전체생산량 기준 15%, 가을감자 기준 37%로 하락하였다. 즉 '96년의 풍년에 따른 史上 最大의 제주 主產地農協의 계통출하물량(173만박스/20kg)과 최저의 가격(486원/kg, 95년불변가격기준)형성으로 인한 面積減少와, '98년 이후 계속되는 자연재해로 인한 가을감자 수확량의 대폭적인 감소(정상적인 수확인 경우 0.4박스/평이나 1999년산 0.18박스, 2000년산은 0.14박스로 정상수확의 50%이하임)와 品質低下를 초래했다. 이로 인해 상인에 의한 발매기 거래가 3~4년 전까지는 해도 전체재배면적의 50%수준에 달하던 것이 최근 10%내외로 급격하게 떨어지는 결과와 系統出荷比率 은 상품출하량만을 기준으로 할 경우 70~80%수준을 기록할 정도로 급격하게 증가하는 相反되는 현상을 초래했다. 왜냐하면 품질이 떨어지거나 생산량이 많을 때는 일반적으로 계통출하율을 선호하는 농민들의 판매형태와 자연재해가 계속되면 未來收穫量에 대한 불확실성과 品質低下로 상인의 발매기 거래 유인을 감소시키기 때문이다.

둘째, 위와 같은 생산량의 급격한 변동은 제주지역 감자의 생산량과 단가의 변동율을 전국수준과 비교할 때 거의 2배이상 높게 만들었다. 그렇지만, 所得率은 전국수준에 비해 떨어지는 것으로 나타났다. 특히 감자 經營費의 41%이상을 차지하고 있는 종서(씨감자) 비용은 타지역에 비해 1.5배 이상 높은 것으로 나타나, 저렴한 종서의 공급이 소득율을 높일 수 있는 중요한 관건임을 알 수 있다. 따라서 농산물 원종장의 설립을 통한 저렴한 씨감자의 공급은 제주지역의 감자 부문의 소득율의 제고뿐만 아니라 감귤재배면적을 증가시킬 유인을 줄이므로써 감귤가격 유지에도 도움이 될 뿐만 아니라 濟州地域經濟에 미치는

과급효과도 클것이라고 사료된다.

셋째, 出荷調節의 실패로 價格등락이 심하다. 작목반의 활동중 판매사업과 관련된 문제점으로 지적된 것은 출하조절, 가격불안정의 문제, 작목반의 영세성, 정보의 미흡 등을 지적하고 있다.

출하처에 관계없이 농민의 出荷處 選擇의 중요한 첫째 이유로 가격의 안정성(23.4%)을 꼽고 있다. 출하처별 문제점으로 범정도매시장(농협 및 계통조합 포함)인 경우는 가격형성의 불투명성, 가격등락폭이 크다는 점, 출하조절이 이뤄지지 못하고 있다는 지적이 주류를 이루고 있다. 그리고 감자를 재배하는 이유를 살펴보면 주로 출하용으로 가을재배는 ‘수익성이 좋아서’, ‘대체작물이 없어서’, ‘윤작체계에 의해서’를 지적하고 있어 감자재배 농가의 現實的인 고민을 나타내고 있다. 따라서 가격안정화 대책과 적절한 대체작목의 개발은 감자산업의 발전 및 유지를 위해 필수적인 요인이 됨을 알 수 있다.

넷째, 신속·正確·客觀的 체계적인 정보체계가 갖추어져 있지 못하다. 출하(판매)하는 경우 가격정보는 사전에 파악하는 경우가 거의 대부분이지만, 농민의 가격정보는 주로 산지농협, 이웃에게, 공판장 관계자에게서 얻고, 감자산지 유통인은 상인조합이나 동료상인의 회의나 정보에 의해서 얻는 경우와 유사도매시장과 경험을 통해서 얻는 것으로 나타났다. 또한 상인들은 유사도매시장 出荷時 問題點으로 가격정보 및 판매량 정보 미흡에 대한 지적과 농민들이 작목반의 활동중 販賣事業과 관련된 문제점으로 판매가격 및 각종 情報 미흡을 지적하고 있다. 따라서 신속·정확·객관적·체계적인 정보를 얻을 수 있는 시스템 구축이 필요함을 알 수 있다.

Ⅲ. 감자流通人의 구입 및 출하형태

1. 감자의 求入方法 및 定算處理

1) 감자의 판매물량의 확보방법과 가격정보 획득처

판매하는 감자의 확보방법은 수확전 밭떼기에 의해 전체 물량의 57.6%를 구입하여 가장 높고, 다음으로 타 품목과 달리 계약재배⁵⁾에 의한 구입이 35.9%를 차지하는 것으로 나타났다.

가격정보는 ‘상인조합이나 동료상인의 회의나 정보에 의해서’ 얻는 경우가 26명으로 전체의 33.3%를 차지해 가장 높고, 다음으로 ‘유사도매시장을 통해서 (20.5%)’, ‘지금까지 경험을 통해서(19.2%)’의 순으로 나타났다.

<표 23> 감자 구입 시기와 가격정보 획득처

판매물량 확보방법			가격정보 획득처		
구분	합계*	비율	구분	빈도**	비율
수확전(밭떼기)	1,497	57.6	상인조합이나 동료상인의 회의나 정보에 의해서	26	33.3
계약재배	933	35.9	TV, 신문 등 매스컴 정보로	5	6.5
수확즉시	170	6.5	지금까지 경험을 통하여	15	19.2
수확후 저장한 감자(창고떼기)	0	0.0	법정도매시장이나농협공판장을 통해서	15	19.2
합계	2,600	100.0	유사도매시장을 통해서	16	20.5
			기타	1	1.3
			합 계	78	100.0

주) *는 전체부문에서 각 항목별 응답 비율을 합한 것임.

** 중복대답임.

5) 계약재배라 함은 상인과 농민간에 일정한 계약을 통해서 농민은 노동력과 토지를 제공하고 상인은 씨감자와 비료, 농약 등을 농민에게 주어 일정한 시점까지 농민이 관리한후 상인에게 인계하는 경작방식을 말함.

2) 감자 求入方法별 價格 算定 방법

감자구입시 가격산정방법에 대해서는 발떼기의 경우에는 ‘계약시 작황을 본 후 생산량 예상하여 상품만 환산하여 가격 산정’에 의해서 80.9%를 구입해 가장 많고, 다음으로 ‘계약시 작황을 본 후 생산량 예상하여 상품 및 파치도 일괄적으로 가격 산정’의 방법도 19% 정도인 것으로 나타났다. 수확후 즉시 매입과 수확후 저장감자에 대해서는 상품만 가격산정하는 경우와 파치까지도 포함하여 모두 가격산정하는 경우가 거의 50%씩 이뤄지는 것으로 조사되었다.

<표 24> 감자 구입방법별 가격 산정 방법

발떼기			수확후 즉시 매입			수확후 저장 감자		
구분	빈도	비율	구분	빈도	비율	구분	빈도	비율
계약시작황을 본 후 생산량예상하여 상품 및 파치도 일괄적으로 가격산정	17	80.9	상품만 가격산정	3	50.0	상품만 가격산정	3	60.0
계약시 작황을 본 후 생산량 예상하여 상품만 환산하여 가격산정	4	19.1	상품 및 비상품(파치) 모두 가격 산정	3	50.0	상품 및 비상품(파치) 모두 가격 산정	2	40.0
계약시와 실제 생산량이 다를시 재계산하여 산정	-	-	기타	-	-	기타	-	-
합계	21	100.0	합계	6	100.0	합계	5	100.0

2. 감자의 包裝 및 流通경로

1) 포장상자의 종류 · 구입방법, 고유상표 부착 여부

출하시 이용하는 포장상자는 20kg 황색박스와 백색박스를 거의 50%씩 혼용하여 이용하는 것으로 나타났고, 포장상자 구입방법은 도내업체와 계약 구매하는 경우가 전체의 76%를 차지해 가장 높고, 다음으로 농감협을 통해 구매하는 경우는 21%인 것으로 나타났다. 고유상표는 39%가 있다고 대답했는데, 그 고

유상표명이 신, 윤, 금메달, 한라유통, 주, 월랑, 승, 승선 등 남의 물건과 구별하기 위한 것이지 현대의 마케팅적인 개념으로 이용된 것은 없는 실정이다.

<표 25> 포장상자의 종류·구입방법, 고유상표 부착 여부

포장상자 종류			포장상자 구입방법			고유상표 부착 여부		
구분	합계*	비율	구분	빈도**	비율	구분	빈도	비율
20kg 황색	1280	49.2	농감협을 통해 구매	6	20.7	있다	10	38.5
20kg 백색	1310	50.4	도내업체와 계약구매	22	75.9	없다	16	61.5
기타	10	0.4	도외업체와 계약구매	1	3.4	합계	26	100.0
합계	2600	100.0	합계	29	100.0			

※ *는 전체부문에서 각 항목별 응답 비율을 합한 것임.

** 중복대답임.

2) 감자의 도외반출시 運送方法과 運送形態

감자를 도외로 반출시 運送方法에 대해서는 運送업체와 개별계약하여 運送하는 경우가 전체의 92%로 나타나, 감귤의 경우 일반적으로 알려진 농·감협과의 계약에 의해서 運送되는 경우와는 상이한 것으로 나타났다. 그리고 運送형태는 89%가 화물차-컨테이너-화물차-시장의 형태로서 감귤의 경우와 거의 같은 것으로 나타났다.

<표 26> 감자의 도외반출시 運送方法과 運送形態

구분	빈도	비율	구분	합계*	비율
화물차-선박-화물차-시장	3	11.5	운송업체와 개별계약하여 운송	2,390	91.9
화물차-카페리-시장	-	-	청과물 조합 공동 계약하여 운송	100	3.8
화물차-컨테이너-화물차-시장	23	88.5	필요시 카페리 운송(자동화물)	20	0.8
공항이용	-	-	필요시 선박 또는 항공이용	90	3.5
합계	26	100.0	기타()	-	-
			합계	2,600	100.0

※ *는 전체부문에서 각 항목별 응답 비율을 합한 것임.

3) 주 出荷地域과 出荷경로

주 출하지역은 서울이 전체의 41%를 차지해 가장 높았고, 다음으로 부산 30%, 대구 25%, 광주 3.3%인 것으로 나타났다. 주 출하경로는 농협공판장 및 계통조합을 포함한 광의의 법정도매시장에 전체 출하물량의 50.3%를 출하하여 가장 높고, 다음으로 유사도매시장 44.4%인 것으로 나타났다.

<표 27> 주 출하지역과 출하경로

주 출하지역			주 출하경로		
구분	빈도**	비율	구분	합계*	비율
서울	25	41.0	법정도매시장	1,135	43.7
부산	18	29.5	농협공판장 및 계통조합	250	9.6
대구	15	24.6	유사도매시장	1,155	44.4
광주	2	3.3	대형백화점	50	1.9
대전	1	1.6	물류센터	10	0.4
경기도	-	-	도내반출	-	-
기타	-	-	기타	-	-
합계	61	100.0	합계	2,600	100.0

※ *는 전체부문에서 각 항목별 응답 비율을 합한 것임.

** 중복대답임.

4) 감자 產地流通人의 1인당 취급액 및 취급물량과 마진율

감자 산지수집상 1인당 평균 취급액은 168,750,000원으로 전체 상업활동의 총금액 242,500,000원의 69.6%를 차지하고 있다. 감자의 산지수집상 1인당 평균취급물량은 8,665박스/20kg로서 173.3톤을 처리하는 것으로 나타났다. 그리고 감자이외의 취급품목은 당근, 콩, 감귤, 마늘, 보리, 양배추, 쪽파, 대파, 고구마 등으로 파악되었다.

<표 28> 감자 산지유통인의 1인당 취급액 및 취급물량

구분	감자의 취급액 및 취급물량		감자이외의 상인수입액 (원)	총취급액 (원)
	취급액(원)	취급물량 (20kg박스)		
산지유통인 1인당 평균	168,750,000	8,665(173.3톤)	73,750,000	242,500,000
평균단가	19,475/20kg			

주) 감자이외의 취급물품 : 당근, 콩, 감귤, 마늘, 보리, 양배추, 쪽파, 대파, 고구마 등.

5) 감자의 出荷처별 實積과 問題點

감자의 출하처별 실적을 보면, 유사도매시장에 전체의 43%를 보내어 가장 높고, 다음으로 법정도매시장이 41%, 농협공판장 및 계통조합은 12%, 대형백화점 및 물류센터가 4.0%를 차지하는 것으로 나타났다. 따라서 농협공판장과 계통조합을 포함한 광의의 법정도매시장과 유사도매시장의 비율은 53% 대 43%이다.

각 판매처별 문제점으로 지적하고 있는 것으로서 농협공판장 및 계통조합은 도매시장보다 낮은 가격/ 가격등락폭의 차가 큼/ 경매사들의 농간/ 물량조절이 안됨/ 책임감 결여 / 판로개척의 어려움 / 시세의 불안정/ 서비스 미흡 등을 지적했다.

법정도매시장은 중도매인들의 담합이나 신뢰성결여/ 가격등락폭이 심함/ 도매시장의 횡포/ 중매수수료의 문제/ 상장제도(경매제도)의 문제점/ 낮은 판매가격/ 상품에 따른 등급화 결여/ 인지도에 의한 가격설정 등을 지적했다.

유사도매시장은 중매인 농락, 물량이 사전에 노출, 비싼 수수료, 대금회수의 지연 및 불확실성, 가격이 일정, 형평성의 부족, 가격폭이 클 때 가격절충시 애로, 가격정보 및 판매량 정보 미흡, 높은 상인마진 등을 지적했다.

대체적으로 법정도매시장(농협 및 계통조합포함)인 경우는 가격형성의 불투명성, 가격등락폭이 크다는 점, 출하조절이 이뤄지지 못하고 있다는 지적이 주류를 이루고 있고, 유사도매시장은 판매대금의 회수의 불확실성, 송금의 지연, 정보의 비대칭성 등을 지적하고 있다.

<표 29> 감자의 출하처별 실적과 문제점

구분	비율(%)	문제점
농협공판장 및 계통조합포함	12.0	도매시장보다 낮은 가격, 가격등락폭의 차가 큼, 경매사들의 농간, 물량조절이 안됨, 책임감 결여, 판로개척의 어려움, 시세의 불안정, 서비스 미흡 등
법정도매시장	41.0	중도매인등의 담합이나 신뢰성결여, 가격등락폭이 심함, 도매시장의 횡포, 중매수수료의 문제, 상장제도(경매제도)의 문제점, 낮은 판매가격, 상품에 따른 등급화 결여, 인지도에 의한 가격설정 등
유사도매시장	43.0	중매인 농락, 물량이 사전에 노출, 비싼 수수료, 대금회수가 늦는 경우 발생, 가격이 일정, 형평성의 부족, 가격폭이 클 때 가격절충시 애로사항, 가격정보 및 판매량 정보 미흡, 높은 상인마진, 포장지 개선의 문제 등
대형백화점 및 물류센터	4.0	낮은 대금결제 등
기타	-	-
합계	100.0	-

주) *는 전체부문에서 각 항목별 응답 비율을 합한 것임.

6) 감자 產地流通人의 유사都賣市場 選好 이유

법정도매시장을 통하지 않고 유사도매시장을 선호하는 이유에 대해서는 ‘출하 절차가 간편해서’가 13명으로 전체의 41%를 차지해 가장 높고, ‘대금결제가 즉시 이루어 지기 때문에’와 ‘정보교환, 교류 등 과거의 인연으로’가 각각 5명씩 15.6%를 차지하는 것으로 나타났고, 선도금을 이용할 수 있어서가 전체의 9.3%를 차지하는 것으로 나타났다. 기타의견으로 제시된 것은 분산출하, 타시장(공판장, 법정도매시장)보다 높은 가격 등을 선호의 이유로 제시했다.

<표 30> 감자 산지 유통인의 유사도매시장 선호 이유

구분	빈도**	비율
거래물량에 대해 비밀이 보장되어서	-	-
출하절차가 간편해서	13	40.7
선도금을 이용할 수 있어서	3	9.3
대금결제가 즉시 이루어 지기 때문에	5	15.6
정보교환, 교류 등 과거의 인연으로	5	15.6
기타()	6	18.8
합계	32	100.0

※ 기타() : 분산출하, 타시장(공판장, 법정도매시장)보다 높은 가격 등.

** 중복대답임.

3. 감자의 出荷調節 및 애로점

1) 出荷調節 참가 여부 및 自助金 出資 與否, 금액

만일 감자가 과잉 생산되었을 때 출하조절을 하겠느냐는 질문에 ‘조절할 생각이 있다’가 25명으로 한명을 제외한 전체의 96%가 찬성의견을 나타냈다. 그리고 만일 감자가 가격안정을 위한 자조금이 필요하다면 출자하시겠느냐는 질문에 대해 ‘출자할 생각이 있다’가 73%로서, ‘출자할 생각이 없다’는 의견의 23%에 비해 높은 것으로 나타났다.

그리고 감자 가격 안정을 위한 자조금은 20kg 한 박스당 100원이하를 내겠다는 비율이 전체의 59%를 차지해 가장 높고, 다음으로 300원이상이 17.7%, 나머지는 각각 11.7%를 차지하고 있다.

<표 31> 출하조절 참가 여부 및 자조금 출자 여부, 금액

출하조절 참가 여부			자조금 출자 여부			자조금 출자 금액		
구분	빈도	비율	구분	빈도	비율	구분	빈도	비율
조절할 생각이 있다	25	96.1	출자할 생각이 있다	19	73.1	100원이하	10	58.9
조절할 생각이 없다	1	3.9	출자할 생각이 없다	6	23.1	100-200원이하	2	11.7
다른 사람이 하면 따른다	-	-	다른 사람이 하면 따른다	-	-	200-300원이하	2	11.7
모르겠다	-	-	모르겠다	1	3.8	300원이상	3	17.7
합계	26	100	합계	26	100	합계	17	100

2) 감자 유통인의 애로점

감자유통인으로서 어려운 점 또는 행정기관이나 농감협 등에 건의하고 싶은 것으로서 법정도매시장에서의 경매제도(7명), 가격변동에 따른 최저가격보장(7명), 감자피해에 따른 보조금 제도의 확립(6명), 판로개척 및 유통출하의 개선(5명), 품종개발 및 공급(2명), 규격화 및 등급화문제(2명) 등이다.



4. 감자의 流通경로의 綜合

1) 봄감자

밭떼기를 제외한 직접재배 수확한 2,754평(0.302박스/평)에서의 총생산량은 20kg박스로 831개이다. 이 중에서 품질 등급 상, 중, 하 및 조림으로 분류된 425박스(비상품율 51.2%)를 제외한 즉 상품으로 분류될 수 있는 왕특, 특, 대 등급은 전체 생산량의 48.8%인 406박스이다.

이것을 어떻게 배분할 것인가를 놓고 고민한다. 가격등락은 다소 있더라도 판매대금의 안정적인 수취를 목표로 하여 법정도매시장으로 출하할 것인가, 아니면 향후 가격형성이 어떻게 될는지 모르는 것보다 아예 밭에서 감자 산지수 집상과 가격을 흥정하여 확정된 가격으로 한꺼번에 목돈을 얻을 것인가 아니면, 다소 품질기준이 까다롭기 하지만 향후 안정적인 판로개척이라는 측면에서

물류센터 또는 대형소비처, 또는 옆마을의 아직 수확하지 않은 감자밭에서 수확한 것을 정전매입하여 직접 도매시장(법정도매시장 또는 유사도매시장)에 출하할 것인가를 다음과 같이 결정하였다.

봄감자의 상품출하량은 406박스중에 지역출하조직이 162박스(39.8%), 작목반-농협계통출하가 158박스(39%), 수확후 중간상인 53박스(13.1%), 직접도매시장 출하 33박스(8.1%)의 비율로 처분되었다. 그리고 밭떼기로 처분한 131평⁶⁾의 단위당 생산량이 직접수확한 밭의 평당 0.302박스라고 전제한다면, 40박스가 생산되고, 상품율 48.8%를 적용하면 상인이 출하가능한 상품량은 19박스가 된다.

이상을 정리하면, 농가가 직접수확한 831박스, 밭떼기로 처분해버려 상인이 수확한 162박스 총 993박스가 밭에서 캐낸 전체 수확량이다. 이중에서 씨감자 용을 포함해 상품성이 떨어지는 전체의 51.2%인 508박스는 비상품으로 처리되어 시장출하량은 484박스이다.

따라서 밭떼기를 고려한 전체생산량의 시장배분을 보면, 지역출하조직이 19.5%(162박스), 작목반-농협계통출하가 19.0%(158박스), 수확후 중간상인 6.4%(53박스), 직접도매시장 출하 4%(33박스), 밭떼기 2.3%(19박스), 씨감자를 포함한 비상품량 51.2%(508박스)로 구성된다. 따라서 상인이 조절할 수 있는 최소물량비율은 밭떼기로 구입한 2.3%, 수확후 정전구입한 6.4%를 포함한 8.7%로서 산지농협의 계통출하비율 19.0%의 1/2수준이다. 그렇지만, 농사를 지으면서 감자수집상 역할을 하는 농가의 비율이 6.1%인 점을 감안해 보면 직거래를 포함한 직접도매시장 출하(4%), 지역출하조직 출하(19.5%)분의 일정한 비율이 상인의 취급물량으로 간주할 수 있기 때문에 실질적인 상인의 취급물량의 비율은 외부적으로 드러난 것 보다 많을 것으로 추정된다.

6) 생산량판매는 응답자를 중심으로 계산되어지기때문에 전체 밭떼기 재배면적평균에 전체 평균의 직접수확면적과 응답자를 기준으로 한 직접수확면적과의 비율을 곱해 조정한 것임 (가을감자 동일적용됨).

2) 가을감자

밭떼기를 제외한 직접재배 수확한 6,185평(0.2126박스/평)에서의 총생산량은 20kg박스로 1,315개이다. 이 중에서 품질 등급 상, 중, 하 및 조립으로 분류된 368박스(비상품율 28.0%)를 제외한 즉 상품으로 분류될 수 있는 왕특, 특, 대 등급은 전체 생산량의 72.0%인 947박스이다.

가을감자의 상품출하량은 947박스중에 작목반-농협계통출하가 729박스(76.9%), 직접도매시장출하가 109박스(11.5%), 수확후 중간상인에게 판매 59박스(6.2%), 지역출하조직 51박스(5.4%)의 비율로 처분되었다. 그리고 밭떼기로 처분한 541평의 단위당 생산량이 직접수확한 밭의 평당 0.2126박스라고 전제한다면, 115박스가 생산되고, 상품을 72%를 적용하면 상인이 출하가능한 상품량은 83박스가 된다.

이상을 정리하면, 농가가 직접수확한 1,315박스, 밭떼기로 처분해버려 상인이 수확한 115박스 총 1,430박스가 밭에서 캐낸 전체 수확량이다. 이 중에서 씨감 자용을 포함해 상품성이 떨어지는 전체의 28%인 400박스는 비상품으로 처리 되어 시장출하량은 1,030박스이다.

따라서 밭떼기를 고려한 전체생산량의 시장배분을 보면, 작목반-농협계통출하가 51.0%(729박스), 직접도매시장출하가 7.6%(109박스), 수확후 중간상인에게 판매 4.1%(59박스), 지역출하조직 3.6%(51박스), 밭떼기 5.8%(83박스), 씨감 자를 포함한 비상품량 28%(400박스)의 비율로 처분되었다. 따라서 상인이 조절할 수 있는 최소물량비율은 밭떼기로 구입한 5.8%, 수확후 정전구입한 4.1%를 포함한 9.9%로서 산지농협의 계통출하비율 51%의 20%수준이다. 그렇지만, 농사를 지으면서 감자수집상 역할을 하는 농가의 비율이 6.1%인 점을 감안해 보면 직거래를 포함한 직접도매시장 출하(7.6%), 지역출하조직 출하(3.6%)분의 일정한 비율이 상인의 취급물량으로 간주할 수 있기 때문에 실질적인 상인의 취급물량의 비율은 외부적으로 드러난 것보다 많을 것으로 추정된다.

3) 겨울감자

밭떼기를 제외한 직접재배 수확한 3,968평(0.2785박스/평)에서의 총생산량은 20kg박스로 1,105개이다. 이 중에서 품질 등급 상, 중, 하 및 조림으로 분류된 376박스(비상품율 34%)를 제외한 즉 상품으로 분류될 수 있는 왕특, 특, 대 등급은 전체 생산량의 66%인 729박스이다.

겨울감자의 상품출하량은 730박스중에 작목반-농협계통출하가 516박스(70.7%), 직접도매시장출하가 112박스(15.4%), 지역출하조직 57박스(7.8%), 수확후 중간상인에게 판매 45박스(6.2%)의 비율로 처분되었다. 그리고 밭떼기로 처분한 것은 없는 것으로 조사되었다.

이상을 정리하면, 농가가 직접수확한 1,105박스, 밭떼기로 처분해버려 상인이 수확한 0박스 총 1,105박스가 밭에서 캐낸 전체 수확량이다. 이 중에서 씨감자 용을 포함해 상품성이 떨어지는 전체의 34%인 376박스는 비상품으로 처리되어 시장출하량은 729박스이다.

따라서 밭떼기를 고려한 전체생산량의 시장배분을 보면, 작목반-농협계통출하가 46.7%(516박스), 직접도매시장출하가 10.1%(112박스), 지역출하조직 5.2%(57박스), 수확 후 중간상인에게 판매 4.1%(45박스), 씨감자를 포함한 비상품량 34%(376박스)의 비율로 처분되었다. 따라서 상인이 조절할 수 있는 최소물량비율은 수확후 정전구입한 6.4%로서 산지농협의 계통출하비율 46.7%의 1/8의 수준에 불과하다. 그렇지만, 농사를 지으면서 감자수집상 역할을 하는 농가의 비율이 6.1%인 점을 감안해 보면 직거래를 포함한 직접도매시장 출하(10.1%), 지역출하조직 출하(5.2%)분의 일정한 비율이 상인의 취급물량으로 간주할 수 있기 때문에 실질적인 상인의 취급물량의 비율은 외부적으로 드러난것보다 많은 것으로 추정된다.

5. 문제점 및 개선방안

고유상표(브랜드)의 개념이 부족하고 상품포장이 다양하지 못하다. 출하시 이용하는 포장상자는 전부 20kg 황색과 백색 박스를 이용하는 것으로 나타났고, 고유상표는 39%만이 있다고 응답했지만, 고유상표명이 신, 윤, 금메달, 한라유통, 주, 월랑, 승, 승선 등 남의 물건과 구별하기 위한 것이지 현대의 마케팅적인 개념으로 이용된 것은 없는 실정이다. 따라서 포장상자의 다양화 및 소비자 구미에 맞는 소포장출하 및 팻릿출하 등 소비자 구매력을 향상시킬 수 있는 포장디자인의 개발, 신뢰를 줄 수 있는 고유 브랜드 창출로 新개념 마케팅을 導入해야 할 時期이다.

IV. 消費地市場에서의 제주감자



1. 서울 가락동도매시장의 農産物 上장 및 競매조사결과

1) 가락동 도매시장의 하역주체와 하역반이 하는 일

가락도매시장 내에는 항운노조에 의해 하역이 이뤄지고 있으며 제주산 감자는 컨테이너 박스로 반입되기 때문에 경매할 수 있도록 경매장에 출하주체별로 분류해서 쌓는 일을 한다. 또 경매가 끝나면 항운노조원들이 중도매인 가게로 운반해 주거나 소비처로 갈 수 있도록 차량에 상차하는 일을 하고 있다. 생산자가 부담하는 하역비는 20kg 상자당 2백원이다. 2002년부터는 표준하역비 제도를 도입, 하역비를 도매법인에서 부담하게 된다.

2) 가락도매시장 1일 平均 반입량

지난 한해 동안 가락도매시장에 반입된 전체 감자물량은 10만4천5백70톤으

로 1일 평균 약 3백43톤이 반입됐으며 6월에는 하루 평균 8백6톤으로 최고를 기록했다.

<표 32> 가락동 도매시장 최근 3년간 반입량(톤)

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
1999년	3,644	3,252	4,434	5,853	13,745	23,786	9,414	7,139	5,232	6,005	5,173	5,236
2000년	5,030	4,130	8,219	9,295	12,552	20,959	10,775	7,015	6,796	7,293	6,519	5,987
2001년	4,950	6,328	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3) 감자의 경매시간 및 경매방법

감자 경매시작 시간은 연중 변동 없이 오후 21시 30분에 실시한다.

1일 평균 경매시간은 30분~1시간 사이이다.

경매방법은 대부분 수지식 경매방식을 원칙으로 하고 있다. 반입 물량이 많고 경매에 참여하는 중도매인 수가 적을 경우 경매사와 중도매인간 정가수의 매매를 통하며, 법인 거래내역 중 정가수의매매 비율은 전체 물량의 2% 내외인 것으로 기록돼 있다. 여름에는 물량이 많아 정가수의 매매 비율이 높아지기도 한다.

4) 去來 手數料

가락동시장의 평균 상장수수료는 4%인 것으로 나타났다. 그리고 출하장려금은 현재 시장도매법인과 출하약정서를 체결한 생산자단체에 한 해 0.45%로 일정하게 지급하고 있다. 상장수수료가 5% 징수됐던 98년도까지 일정 물량 이상의 생산자단체에게 0.75% 한도 내에서 차등을 뒀으나 상장 수수료가 4%로 하락한 이후 일정하게 지급하고 있다.

5) 出荷物量の 수집과 기록상장

현재 가락시장에 출하되는 제주산 감자는 산지유통인(수집상)을 통한 출하비율이 20~30%, 생산자단체 및 개인농가 출하가 70~80% 정도 차지하고 있는 것으로 나타났다. 시기적으로 비율의 차이를 보이고 있으나 생산자 단체를 통한 계통출하 비율이 높아지고 있는 상황이다. 반면 하지 및 고랭지 감자는 70% 정도가 산지유통인에 의해 전국으로 분산되고 있다.

1999년 가락도매시장 중도매인들이 감자품목에 대해 상장애외품목으로 지정해 줄 것을 주장하자 서울시농수산물유통공사에서 2차례에 걸쳐 수탁실태 조사를 실시한 결과⁷⁾, 기간 중에 거래물량중 도매법인 수집물량이 79.6%로 중도매인 수집물량 20.4%를 훨씬 앞선 것으로 나타났다.

<표 33> 서울 가락동 도매시장의 거래물량의 수탁실태(톤)

품목	기간 중 거래물량	도매법인 수집		중도매인 수집	
		물량	%	물량	%
감자	49,007	39,027	79.6	9,980	20.4

감자는 20kg 상자 기준으로 한 컨테이너에 2백 상자, 5톤 한 트럭에 4백50 상자 정도 실리며 제주산의 경우 백화점 및 할인매장 등 대형유통업체와 소매점에서 날개 단위 위주로 판매되고 있다. 하지 및 고랭지감자는 대형유통업체보다는 식·자재업체 및 군납에 의존하는 비율이 높다.

기록상장은 중도매인이 물량을 반입하여 경매한 것처럼 법인에게 상장수수료만 지급하고 물량을 분산시키는 방법이다. 그러나 법인 이사들이 물량을 확보하여 분산시키고 있는 경우이기 때문에 기록상장의 변칙된 모습이라고 할 수 있다. 가락시장에서 기록상장 비율은 비공식적으로 20% 내외인 것으로 알려졌다.

7) · 조사방법 - 중도매인이 주장하는 수탁품목의 판매원표상 출하자 전화 조사('97~'98 2개년 거래분 조사),
· 조사기간 - 2회 ('99년 2. 25~4. 21/ 5. 27~6. 2).

2. 濟州道 감자 主要産地農協의 系統出荷행태분석

제주도내 감자주산지 6개농협(제주도 남제주군 대정, 안덕, 성산, 표선농협 북제주군 고산, 구좌농협)의 1991년산에서 1998년산(1991년 10월부터 1999년 8월말까지)의 일일출하량 및 도매시장경락자료를 중심으로 계통출하형태를 분석하였다.

91년 이후 계통출하량은 계속 증가해 1996년 173만박스/20kg로 정점을 보인 후 1998년산은 92만박스를 보여주고 있다. 당해년도의 작황에 따라 출하량은 많은 등락을 보여주고 있다. 그리고 월별 출하량 추이를 보면, 출하시기는 대체적으로 12월에서 6월까지로 전체출하량의 거의 100%를 차지하고 있고, 성출기는 3월에서 6월까지로 전체 출하량의 70%를 차지하고 있다. 특히 5월은 전체 출하량의 35%를 차지해 가장 높은 비중을 차지하고 있다.



<표 34> 제주도 감자 주산지농협의 연산별·월별 계통출하물량(20kgBox기준)

월별	1991년	1992년	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	'91-'98계
10	-	-	-	-	1,042	446	-	-	1,488
11	4,443	2,421	1,034	1,665	7,045	394	4,166	4,746	25,914
12	18,845	23,346	64,853	65,873	103,467	77,523	128,081	65,859	547,847
1	9,670	77,063	81,414	87,617	179,144	173,208	143,450	70,266	821,832
2	18,499	111,570	71,442	76,520	108,506	166,017	187,878	42,693	783,125
3	20,188	165,139	133,127	105,848	207,944	300,719	203,703	78,950	1,215,618
4	23,275	92,294	79,370	55,940	159,730	239,120	99,280	42,388	791,397
5	187,038	124,940	207,105	424,299	459,716	614,604	407,681	451,783	2,877,166
6	19,756	93,674	97,392	156,737	306,351	160,782	40,451	163,595	1,038,738
7	-	488	100	369	4,809	1,195	2,035	538	9,534
8	-	-	-	10	240	-	50	-	300
9	-	-	-	46	-	-	10	-	56
합계	301,714	690,935	735,837	974,924	1,537,994	1,734,008	1,216,785	920,818	8,113,015

<표 35> 제주도 감자 주산지농협의 연산별·월별 계통출하물량의 비율(%)

월별	1991년	1992년	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	'91-'98평균
10					0.1	0			0.02
11	1.5	0.4	0.1	0.2	0.5	0	0.3	0.5	0.3
12	6.2	3.4	8.8	6.8	6.7	4.5	10.5	7.2	6.8
1	3.2	11.2	11.1	9	11.6	10	11.8	7.6	10.1
2	6.1	16.1	9.7	7.8	7.1	9.6	15.4	4.6	9.7
3	6.7	23.9	18.1	10.9	13.5	17.3	16.7	8.6	15.0
4	7.7	13.4	10.8	5.7	10.4	13.8	8.2	4.6	9.8
5	62	18.1	28.1	43.5	29.9	35.4	33.5	49.1	35.5
6	6.5	13.6	13.2	16.1	19.9	9.3	3.3	17.8	12.8
7		0.1	0	0	0.3	0.1	0.2	0.1	0.12
8				0	0		0		0.0
9				0			0		0.0
합계	100	100	100	100	100	100	100	100	100.0

연도별 제주도 감자 주산지농협의 계통출하분의 감자의 kg당 경락가격('95년도 불변가격기준)은 1993년산이 900원으로 가장 높고, 다음으로 93년산, 97년산, 98년산이 810원대로 1991-1998년산 평균가격 718원에 비해 상대적으로 높은 것으로 나타났다. 그렇지만, 190만박스의 출하량으로 최대출하량을 보인 1996년산은 486원으로 최고가격대비 거의 50%수준에 불과하다. 따라서 91년산에서 98년산까지의 연평균 가격은 444원으로 나타났다.

월별가격분포를 보면, 11월부터 평균가격 이상을 보이기 시작한 후 다음해 단경기인 4월 출하분의 가격이 평균가격대비 1.2배인 122%를 기록해 정점을 보인후 5월경에는 급격한 가격하락을 보여 73%를 보인 후 7월에는 40%로 최저점을 형성하는 패턴을 보여주고 있다.

<표 36> 제주도 감자 주산지농협 계통출하분의연산별·월별경락가격
(원/kg,95년불변)

월별	1991년		1992년		1993년		1994년		1995년		1996년		1997년		1998년		91-98평균	
	가격	비율	가격	비율	가격	비율	가격	비율	가격	비율	가격	비율	가격	비율	가격	비율	가격	비율
10									1,103	159	241	50					672	82.4
11	931	134	484	96	973	119	1,556	173	658	95	423	87	980	121	998	122	867	106.3
12	943	136	593	118	958	117	1,161	129	772	112	663	137	872	107	1,175	144	885	108.4
1	1,035	149	543	108	937	114	1,056	117	835	121	626	129	890	110	1,402	172	898	110.1
2	1,124	162	518	103	968	118	1,100	122	943	136	535	110	779	96	1,465	180	901	110.4
3	1,234	178	531	105	909	111	1,251	139	918	133	513	106	937	115	1,485	182	935	114.6
4	1,112	160	567	113	966	118	1,499	167	896	130	533	110	1,055	130	1,469	180	998	122.3
5	524	76	457	91	710	87	759	84	543	79	409	84	689	85	611	75	597	73.1
6	432	62	382	76	555	68	571	63	475	69	363	75	508	63	349	43	458	56.1
7			280	56	245	30	324	36	256	37	206	42	626	77	359	44	328	40.2
8							625	69	10	1			1,079	133			571	70.0
9							803	89					599	74			701	85.9
평균	693	100	503	100	819	100	900	100	692	100	486	100	812	100	816	100	718	88.0

3. 감자의 所得, 價格, 生産性 變化分析

10a당 생산량과 단가의 변동율을 변이계수(표준편차/평균)를 이용하여 나타내면('91-'99년 평균), 봄감자의 생산량은 0.28로서 전국의 0.1에 비해 2.8배, 가을감자는 0.14로서 전국 0.07의 2배수준을 보이고 있다. 단가의 경우도 제주지역이 전국에 비해 2배이상 큰 것으로 나타났다. 그러나 소득율은 봄감자의 경우 제주 대 전국의 비율이 49% 대 60%, 가을감자의 경우 63% 대 65%로 전국 평균에 비해 떨어지고 있다. 특히 감자 경영비의 41%이상을 차지하고 있는 종서(씨감자) 비용은 타지역에 비해 1.5배 이상 높은 것으로 나타나, 저렴한 종서의 공급이 소득율을 높일 수 있는 중요한 관건임을 알 수 있다.

따라서 농산물 원종장의 설립을 통한 저렴한 씨감자의 공급은 제주지역의 감자 부문의 소득율의 제고뿐만 아니라 감귤재배면적을 증가시킬 유인을 줄이므로써 감귤가격 유지에도 도움이 될 것이다.

<표 37> 감자의 10a당 생산량, 단가, 소득율의 변화 추이

지역	봄감자(1991-1999년 평균)				가을감자(1991-1999년 평균)			
	변이계수		소득율	종서비용	변이계수		소득율	종서비용
	생산량	단가	(%)	(천원)	생산량	단가	(%)	(천원)
전국	0.10	0.16	60	121	0.07	0.26	65	131
제주	0.28	0.45	49	188	0.14	0.52	63	171
강원	0.09	0.16	57	120	-	-	-	-
경남	0.15	0.22	65	117	0.15	0.25	65	127
경북	0.18	0.16	60	109	0.03	0.09	67	97
전남	0.12	0.18	58	117	0.07	0.26	65	113
전북	0.12	0.24	62	126	0.09	0.16	61	117
경기	0.08	0.13	59	110	-	-	-	-

* 가을감자의 경우 경북은 '91-'96년도까지의 평균임.

자료 : 농촌진흥청, 『농축산물표준소득』, 각년도.

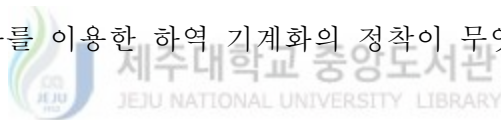
4. 문제점 및 개선방안



제주감자의 주출하시기는 11월 말~익년 6월말까지로 햇감자로 출하되기 때문에 고랭지 저장 감자와 품질 차별화가 뚜렷하여, 대형유통업체의 겨울철 구색상품으로 자리를 잡은 상태여서 높은 가격에 거래되고 있다. 서울가락동도매시장의 월별 주출하도를 물량과 금액중심으로 살펴보면 제주도의 경우는 물량 비율보다 금액비율이 11월에서 4월까지 높은데, 육지부의 시설감자가 나오기 시작하는 5월부터 물량과 금액비율의 격차가 없어지는 현상을 보이고 있다. 반면에 강원도의 경우는 물량과 금액비중이 거의 같거나 오히려 떨어지는 것으로 나타났다. 1998년 전체적으로 보면, 강원도는 물량기준으로 42.3%, 금액기준 38.8%로 평균가격에 비해 낮은 금액을 수취한 반면에 제주지역은 물량기준으로는 19.7%, 금액기준으로 25.6%로 평균가격에 비해 높은 금액을 수취하고 있음을 알 수 있다. 그리고 92년~98년 동안 평균을 기준으로 월별 감자의 출하비율을 보면, 6월의 20.7%를 정점으로 해서 양쪽으로 퍼지는 정상분포의 모양을 보여주고 있다. 대체적으로 5월~7월까지 3개월 동안 전체 출하량의 45%

이상이 출하되는 集中現狀을 보이고 있다. 그리고 감자의 단경기인 4월, 5월의 비중이 과거에 비해 최근의 비중이 점차 증가하는 특징을 보여주고 있다. 아마도 이러한 결과는 이러한 시점의 높은 가격 형성이 출하시기를 앞당길수 있는 시설감자의 재배면적이 점차 증가되는 쪽으로 작형이 조정되어온 것에 기인한 것으로 보인다. 이로 인해 제주 주산지농협의 계통출하분의 가격형성은 4월가격에 비해 5월가격은 거의 50%수준 정도로 낮게 형성되고 있고, 그 진폭이 점차 확대되는 추세에 있다. 즉 제주감자의 가격은 陸地부의 감자의 生産時期 變動에 따라 크게 영향을 받는 틈새시장적인 성격을 가지고 있다.

또한, 감자용 상자는 운송 과정에서 상품을 안전하게 보호할 수 있을 만큼 견고하지 못하다. 특히 산지에서 소비지로 출하될 경우 2번의 상·하차 이뤄지며, 일일이 한 상자씩 옮기기 때문에 상품 손상 가능성이 높다. 이런 손실의 1차 피해자는 농민이며, 중도매인들도 간접적인 손해를 볼 수 있는 개연성이 높다. 따라서 지게차를 이용한 하역 기계화의 정착이 무엇보다 시급한 실정이다.



V. 結 論

위에서 살펴보았듯이 감자생산농가, 감자유통인, 소비지시장에서의 유통단계에서 나타나는 주요 현황 및 문제점, 개선방안을 중심으로 살펴보았다.

유통환경의 변화에 따라 정시, 정량, 정품을 요구하는 E마트, 까르푸와 같은 대형유통업체의 등장은 지금과 같은 다수에 의한 소규모의 생산과 출하를 계속할 경우 출하조절의 실패와 시장교섭력의 저하로 가격하락 가능성이 높다. 따라서 이에 대응하는 방안으로 각 농가 또는 생산자단체가 더 이상 경쟁적인 관계가 아니라 협력을 해야 생존할 수 있는 협력의 시대가 도래했음을 인식하고 관련품목끼리 생산자조직, 지역농업의 조직화를 통해 생산 및 출하조절 능력을 강화시킬 수 있는 네트워크 경쟁력 강화가 필요하다.

이러한 출하조절 및 생산조정에 대한 의견은 매우 긍정적인 결과를 나타내 주고 있다. 만일 감자가 과일 생산되었을 때 농가는 전체의 53%, 상인은 96%가 출하조절에 참가하겠다던지, 감자가격안정을 위한 공동경영자금의 성격인

자조금에 대해서는 농가가 33%로서 낮지만(출자반대 의견 54%) 상인은 73%의 높은 출자 의사를 보이고 있다.

따라서 감자의 주산지지역인 대정읍, 안덕면, 한경면, 구좌읍, 성산읍, 표선면 지역 등을 네트워크화하여 가칭 감자출하조절협의회(법인체)를 구성하여 출하작목반 중심의 네트워크 구성으로 생산 및 출하조절의 협력체제를 구축한다. 그리고 (가칭)감자출하조절협의회는 생산조정 및 출하조절, 수출, 시장개척 등과 같은 개별생산자가 처리하기 어려운 문제를 해결하기 위해 공동경영자금인 자조금을 조성하여 효율적으로 대처하여야 한다

그리고 무엇보다도 중요한 것은 제주산 감자는 육지부가 생산 안 되는 시기에 출하하여 높은 가격을 수취하는 틈새시장의 성격을 갖고 있기 때문에 이에 초점을 맞춘 통합정보시스템의 구축이 필요하다. 여기에는 감자관측시스템 구축을 통해 생산 및 가격 관측 기능 강화, 육지부 생산 시기를 고려한 품목별 출하모형 구축, 품목별 판매타켓을 고려한 생산 및 유통시스템의 구축이 포함되어야 할 것이다.

또한 유통시스템 구축의 선결과제인 SOC성격의 유통거점시설, 예를 들면산지집하장, 선별시설 등의 확충이 필요하다. 다른 하나는 감자의 등급과 규격의 표준화를 보다 강화하여 제주감자에 대한 신뢰성을 확보하여야 한다. 감자는 농산물이지만 가공하면 식품이기 때문에 공급측면에서 보면 식품유통의 전략적 중요성을 갖고 있으며 또한 가공식품은 계속 확대되는 추세에 있기 때문이다. 가공에 대한 측면에서도 현대적 마케팅을 생각해 볼 시점에 와 있다. 결론적으로 산지유통의 핵심시설의 거점육성과 앞에서 언급한 생산자조직의 기능 강화, 그리고 미래예측에 대비한 통합정보시스템 구축 등 3가지 방안을 함께 도입함으로써 농산물 중에서 제주감자의 성공모델이 만들어 질 것으로 사료된다.

VI. 參考文獻

1. 강경선. 송창길, “제주도 겨울작물(채소류)의 유통 및 대일수출증대에 대한 연구” 「제주대 논문집」, 제 15집, 제주대학교, 1983.
2. 고성보, “제주도 지역농업의 현황과 발전전략”, 「제주발전연구」 제 3권, 1999.12.
3. 고성보 외, 「21세기 남제주군 발전전략」, 남제주군·제주발전연구원, 2001.2.
4. 농림부, 「작물통계」, 1999.
5. 농수산물유통공사, 「주요 농산물 유통 실태」, 각년도.
6. 정수선, 「주요 농산물 유통 실태조사」
7. 농협중앙회 제주지역 본부 유통과 내부자료.
8. 서울특별시 농수산물 도매시장 관리공사, 「농수축산물 거래 동향 연보」, 각년도.
9. 제주도 농정과 내부자료
10. 제주도내 대정농협, 안덕농협, 고산농협, 구좌농협, 성산농협, 표선농협의 일별 감자의 계통 출하 실적 내부자료
11. 정홍우·이준배·김승재, 「지역별·재배 유형별 감자 생산의 경영」
12. 주용재, 이영석, 한두봉, 「감자의 수급 및 이용에 관한 연구」, 한국 농촌경제 연구원, 1983.
13. 김용철·이준배·정찬역, 「감자생산의 규모경제성에 관한 연구」, 동국대 농업 경제학과, 농협중앙회 조사부.
14. 농촌진흥청, 「감자재배」, 표준 영농교본-31.
15. 정홍우·이준배·김승재, 「지역별·재배유형별 감자 생산의 경영·경제적 고찰 분석」,
16. 농협중앙회, 「농협조사월보」, 각월호.
17. 한국 감자 연구회, 「감자마당」, 발행월 참고.
18. 농촌진흥청 「'97새해영농설계교육 - 감자」

19. 강원대생물다양성연구소 · 농업과학연구소 「21C를 향한 감자산업의 전망」,1999.
20. 도서출판 농원, 「농업대사전」
- 21 .현병환 「인공씨감자의 경제가치 평가를 위한 농민행태분석」 충남대대학원
박사학위 논문 1996.



지 역 : _____ 읍(면) _____ 리
농가번호: _____

감자 재배농가 산지유통 설문조사

- 0 농촌의 어려운 여건 하에서도 묵묵히 영농에 종사하시는 귀하게 감사의 말씀을 드립니다.
- 0 본 조사는 감자 재배농가를 대상으로 재배의향 및 산지유통실태를 조사하여 적정재배계획 및 산지유통개선계획을 수립·추진함으로써 적정생산에 의한 수급 및 가격안정으로 농가소득을 증대시키고자 설문을 통하여 조사를 실시하고 있사오니 바쁘시더라도 성의껏 아래의 내용에 응답해 주시면 감사하겠습니다.
- 0 그리고 본 조사는 위에서 언급한 연구목적 이외에는 결코 타용도로 사용되지 않을 것을 약속드립니다.
- 0 힘드시더라도 조사에 끝까지 답변을 부탁드립니다. 감사합니다.

연락처 : 제주대학교 농업경제학과

전화 754 - 3351

팩스 756- 3352

1. 재배 규모

1) 감자의 소유주별 재배면적 및 판매형태별 면적은 어떻게 됩니까?

연 도		소유주별 재배면적(평)		판매 형태별면적(평)		밭떼기거래가격 (원/평)
		자가	임대	밭떼기	직접수확	
1999년산	봄감자					
	가을감자					
	겨울감자					
2000년산	봄감자					
	가을감자					
	겨울감자					

※ 감자재배작형은 봄감자는 2월 파종 5월하순~6월 중순 수확, 가을감자는 8월 파종 12월~4월 중순 수확, 겨울감자 12~1월 파종 4월하순~5월중순 수확을 기준으로 구분하였음.



2. 출하 형태 및 유통

1) 감자의 전체 재배면적 중 밭떼기(포진거래)거래 면적을 제외한 직접 수확한 면적의 생산량과 등급별 출하량은 어떠하십니까?

구 분		직접수확한 면적(평) (임대면적포함)	총생산량 (20kg박스기준)	상품 시장출하량 (특, 상 등급)	비상품 또는 가공용(과치)
1999 년산	봄감자	_____평	_____박스	_____박스	_____박스
	가을감자	_____평	_____박스	_____박스	_____박스
	겨울감자	_____평	_____박스	_____박스	_____박스
2000 년산	봄감자	_____평	_____박스	_____박스	_____박스
	가을감자	_____평	_____박스	_____박스	_____박스
	겨울감자	_____평	_____박스	_____박스	_____박스

2) 감자의 전체 생산량 중 품질면에서 도매시장 등에 출하되는 특, 상품의 등급을 받는 출하량의 비중은 어느 정도입니까?

(1999년산 : (), 2000년산 : ()

- ① 40% 이하 ② 40~50% ③ 51~60% ④ 61~70% ⑤ 71~80%
 ⑥ 81~90% ⑦ 91%이상

3) 발떼기를 제외한 직접 수확한 감자의 출하처별 거래량과 거래가격은 어떠하십니까?

구 분		1999년산		2000년산	
		출하량 또는 비율	평균가격 (원/20kg상자)	출하량 또는 비율	평균가격 (원/20kg상자)
직접 도매시장출하 (직거래포함)	봄감자				
	가을감자				
	겨울감자				
작목반 - 농협계통출하	봄감자				
	가을감자				
	겨울감자				
수확후 중간상인에게 판매	봄감자				
	가을감자				
	겨울감자				
지역출하조직 (영농조합법인) 을 통해서 출하	봄감자				
	가을감자				
	겨울감자				
기타()	봄감자				
	가을감자				
	겨울감자				

4) 봄감자 처리는 어떻게 하고 있습니까?(2개 이상 답하여 주십시오)

구 분	처리비율 (%)	처리방법에 대한 만족도	처리 이유	보 기
직접 시장출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	① 가격이 안정적이어서 ② 가격이 불안정하기 때문에 ③ 가격이 높아서 ④ 가격이 낮아서 ⑤ 현금수요(목돈필요) ⑥ 유통비용 높음 ⑦ 상인의 권유 ⑧ 노동력 부족(인건비 과다) ⑨ 저장장소 부족
밭떼기 (포전거래)		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
농협 계통출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
수확후중간상인 에게 판매		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
지역출하조직 통해서출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	

5) 가을감자 처리는 어떻게 하고 있습니까?(2개 이상 답하여 주십시오)

구 분	처리비율 (%)	처리방법에 대한 만족도	처리 이유	보 기
직접 시장출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	① 가격이 안정적이어서 ② 가격이 불안정하기 때문에 ③ 가격이 높아서 ④ 가격이 낮아서 ⑤ 현금수요(목돈필요) ⑥ 유통비용 높음 ⑦ 상인의 권유 ⑧ 노동력 부족(인건비 과다) ⑨ 저장장소 부족
밭떼기 (포전거래)		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
농협 계통출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
수확후중간 상인에게판매		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
지역출하조직 통해서출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	

6) 겨울감자 처리는 어떻게 하고 있습니까?(2개 이상 답하여 주십시오)

구 분	처리비율 (%)	처리방법에 대한 만족도	처리 이유	보 기
직접 시장출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	① 가격이 안정적이어서 ② 가격이 불안정하기 때문에 ③ 가격이 높아서 ④ 가격이 낮아서 ⑤ 현금수요(목돈필요) ⑥ 유통비용 높음 ⑦ 상인의 권유 ⑧ 노동력 부족(인건비 과다) ⑨ 저장장소 부족
밭떼기 (포전거래)		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
농협 계통출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
수확후 중간상인 에게 판매		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	
지역출하 조직 통해서출하		① 만족 ② 보통 ③ 불만족	첫째 () 둘째 ()	

7) 생산량수준에 따른 감자처리형태의 선택은?

처리 형태	생산량 수준
직접시장출하	① 생산량이 많을 때 ② 생산량이 적을 때 ③ 생산량에 관계없이
밭떼기(포전거래)	① 생산량이 많을 때 ② 생산량이 적을 때 ③ 생산량에 관계없이
농협계통출하	① 생산량이 많을 때 ② 생산량이 적을 때 ③ 생산량에 관계없이
수확후 중간상인 에게 판매	① 생산량이 많을 때 ② 생산량이 적을 때 ③ 생산량에 관계없이
지역출하 조직을 통해서 출하	① 생산량이 많을 때 ② 생산량이 적을 때 ③ 생산량에 관계없이
기타()	① 생산량이 많을 때 ② 생산량이 적을 때 ③ 생산량에 관계없이

8) 감자를 재배하는 이유가 있다면?(2개 이상을 선택하여 주십시오.)

재배 작형	재배 이유	보 기
봄감자	(,)	① 수익성이 좋아서 ② 자연조건이 좋아서 ③ 재배가 용이해서 ④ 윤작체계에 의해서 ⑤ 종자용으로 ⑥ 대체작물이 없어서 ⑦ 관습적으로 ⑧ 기타()
가을감자	(,)	
겨울감자	(,)	

18) 감자 가격 안정을 위한 자조금을 얼마나 출자하시겠습니까?

(평당 원 또는 상자/20kg 원)

자조금제도란 특정사업의 수행으로 혜택을 받는 사람이 그 사업에 소요되는 자금을 스스로 부담하는 제도로서 법적 뒷받침 없이 이익집단의 구성원들이 자발적으로 납부하는 자조적 재원을 말한다. 자조금의 주요 목적은 조성된 기금으로 수요확대 측면에서 개별구성원의 노력만으로 해결할 수 없는 문제들을 공동으로 해결하는 것이다. 자조금에 의한 사업에는 소비촉진, 상품 및 시장조사 연구, 소비자 및 생산자에 대한 교육 및 정보제공 사업 등이 일반적이고, 우리나라에서는 수급 조절 및 가격안정사업까지 포함시키고 있다.

3. 생산방법 및 생산조직

1) 감자의 수확 방법은?

- 인력 (%), 기계 및 인력 병행 (%)

2) 감자와 관련하여 참여하고 있는 조직은 있으십니까?

작목반, 출하조합, 영농조합명 ()
 조직년도 () 참여농가수 (명)
 참여작목반원 전체재배면적 (평)



3) 작목반의 조직가입을 통하여 얻고 있는 성과는 무엇이라고 생각합니까?

- ① 기계·시설의 과잉투자 해소와 생력화<예:공동이용 - 비용절감>
- ② 적기 작업과 관리의 적정화에 의한 고품질 감자의 수확
 <예: 생산기술향상-고품질 감자생산>
- ③ 가격의 안정-경영의 안정 <예 : 계통출하 - 소득증대>
- ④ 잘모르겠다

4) 작목반의 활동중 판매사업과 관련하여 문제점은 무엇이고 개선방향은?

문 제 점	
개선방향	

5) 현재 귀하가 속해 있는 작목반에 대한 불만사항은?

- ①비민주적 운영 ②미흡한 상황대처 ③활동미약 ④단체의 영세성 ⑤기타()

- 6) 귀하가 소속해 있는 작목반의 주요사업은?
 ① 공동구매사업 ② 공동작업 ③ 공동판매사업 ④ 공동계산
 ⑤ 연수·연구 및 정보교환 ⑥ 기타()
- 7) 현재 귀 작목반의 운영상에 어려운 점이 있다면 무엇이며 이를 해결하기 위해 어떤 방법이 필요하다고 생각되십니까?
 1) 운영상의 문제점 :
 2) 개선방법 :
- 8) 현재 귀하의 작목반에 대한 생각(평가)은 어떠하십니까?
 ① 잘되고 있다고 생각한다 ② 그저 그렇다 ③ 잘 안되고 있다고 생각한다
- 9) 8번 문항에서 ① 또는 ③문항을 선택한 이유는?
- 10) 귀하의 작목반에 대한 앞으로의 계획은?
 ① 사업내용(구매, 공동작업, 공동계산 등)·규모의 확대(기계, 시설의 확충)
 ② 내부조직의 변경 ③ 현상유지 ④ 해산
- 11) 귀 작목반이 소속하고 있는 협동조합과의 관계정도는 어떠하며 당근출하시 역할 분담은 어떻게 하고 있습니까?
 ① 소속 협동조합명 : ()
 ② 관계정도 : ()
 ③ 협동조합의 역할 : ()
 ④ 귀 작목반의 역할 : ()
- 12) 귀 작목반에서는 판로개척을 어떻게 하고 있습니까?
 ① 협동조합직원과 함께 거래처 방문 ② 거래처와의 경조사교환
 ③ 직접시장조사 ④ 기타()

4. 경영주 인적 사항

- 1) 연령은 몇세입니까? (만 세)
- 2) 학력은?
 ① 대졸이상 ② 전문대졸 ③ 고졸 ④ 중졸 ⑤ 국졸 ⑦ 기타 ()
- 3) 가족 중 영농에 종사하는 사람은 몇 명입니까?
 남자(명) 여자(명) 계(명)
- 4) 농사를 지은 경험은 몇 년이 됩니까? (년)
- 5) 감자재배경험은 몇 년이 됩니까? (년)
- 6) 귀하는 직접 감자 농사를 짓는 외에 감자의 산지수집장(감자 유통인)의 역할을 하고 있습니까?
 ① 있다 ② 아니다 ③ 과거에는 했으나 현재는 안한다
 ④ 현재까지는 안했으나 미래에는 할 것이다
- 7) 만약 귀하가 산지수집장(감자 유통인)의 역할을 하고 있다면 보통 1년에 처리하는 물량은?
 ① 5천박스이하 ② 5천~1만박스 ③ 1만~1만5천박스 ④ 1만5천~2만박스
 ⑤ 2만~2만5천박스 ⑥ 2만5천~3만박스 ⑦ 3만~4만박스 ⑧ 4만~5만박스
 ⑨ 5만박스이상

설문에 협조해 주셔서 대단히 감사합니다.

성 명		전화번호	
주 소			

感謝의 글

本 研究의 概念에서부터 結論에 도달하기까지 못난 제자를 위하여 참으로 많은 指導와 격려를 아끼지 않으신 姜景璿 指導教授님께 감사를 드립니다.

그리고 본 論文의 세세한 분야까지 지적하면서 審査를 하여주신 姜東一教授님, 金環宅教授님께도 감사를 드리며, 학부 및 대학원과정까지 많은 지도와 편달을 아끼지 않았던 姜志勇教授님, 玄公南教授님, 劉永鳳教授님에게도 감사를 드립니다. 또한 바쁘신 업무에도 논문의 구성에 조언을 아끼지 않았던 제주발전연구원의 高成寶博士님께도 고마움을 드립니다.

本 論文이 나오기까지 여러분들의 도움이 있었습니다.

資料수집 및 整理를 도와준 사랑하는 後輩 梁在成, 許呈旭군에게도 고마움을 전하며, 職場과 學文을 동시에 수행토록 물심양면으로 도와주신 濟州市廳 産業課 高福秀과장님, 姜根浩계장님과 上司, 同僚, 後輩 여러분들에게도 감사를 드립니다.

碩士課程을 거치면서 새삼 가족들의 따스한 사랑을 마음속깊이 느끼는 바입니다. 故鄉에 홀로남아 아들이 잘되기만을 바라시는 어머니님, 그리고 장인어른, 장모님 고맙습니다. 또한 누이동생, 처남, 처제들에게도 감사를 드립니다.

마지막으로 못난 남편을 위해 희생을 아끼지 않은 사랑하는 아내 金靜淑과 성장과정에 아빠의 역할을 제대로 하지 못해 늘 미안한 마음을 가지고 있는 周延, 炫在에게 感謝와 사랑을 보냅니다.

2001年 12月