

研究報告 184
1988. 12

林産物 流通改善 및 價格安定에 관한 研究

전과류 및 버섯류를 중심으로

許 吉 行 (責任研究員)

韓 相 立 (責任研究員)

金 正 堪 (責任研究員)

韓國農村經濟研究院

빈

면

연구보고 184

임산물 유통개선 및 가격안정에 관한 연구

견과류 및 버섯류를 중심으로

要 約

本研究는 주요 林産副産物 6개 품목을 대상으로 流通과 관련된 문제를 종합적으로 다루었다. 여태까지 이 분야에 대한 연구는 일부 단편적인 것은 있으나 종합적인 연구는 없었다. 林産副産物은 상대적으로 소득이 낮은 산촌주민의 주요 소득원이 될 수 있다는 점에서 국민경제적 의의가 크다고 하겠으며, 그 유통의 효율화는 이들 품목의 생산증대와 산촌주민의 소득증대로 연결될 수 있으리라고 본다.

生産 및 需要 면에서 밤·대추·잣은 過剩生産에 따른 가격하락의 우려가 나타나고 있으며, 호도와 표고버섯은 현재 생산과잉은 없으나 조만간 과잉생산이 나타날 것으로 보인다. 따라서 加工食品의 개발과 이들 식품이 갖는 영양상의 우수성과 건강문제를 홍보함으로써 국내수요의 창출이 요망된다. 밤·송이·표고버섯은 수출의존도가 매우 높은 품목으로 값싼 중국산의 잠식이 해외시장을 위협하고 있다. 따라서 수출시장의 다변화와 생산성 증대 및 품질 고급화를 통해 이를 극복하지 않으면 안될 것이다. 대추·잣·호도 등은 거의 국내 소비되며, 교역되고 있지 않지만 외국산의 부정한 국내반입이 국내시장을 교란시킬 우려가 크므로 보다 엄격한 수출입관리의 강화가 요망된다. 송이는 법률에 의한 사용자 제한품목으로서 거의 전량 일본에 수출되기 때문에 유통상에 큰 문제는 없는 것으로 보여준다.

II

이들 品目の 유통에 대한 정책적 배려의 부족으로 產地市場과 都賣市場은 거의 완전히 中間商人에게 지배되고 있으며, 이들에 의한 시장조작의 가능성도 배제하기 어렵다. 특히, 유통정보가 부족하며 유통정보에 대한 접근성이 부족한 생산자는 상인과의 거래에서 부당한 불이익을 감수해야 할 가능성이 높다. 이러한 점에서 產地流通改善은 林產物 流通에 있어서 가장 시급한 과제의 하나라고 할 수 있다.

產地流通의 개선을 위해서는 우선 생산기반의 확충을 통해 주산지가 형성될 수 있도록 지원하고, 作目班을 중심으로 한 공동 출하를 통해 생산자의 시장교섭력을 높이며, 유통비용을 절감하도록 유도해야 할 것이다. 作目班의 육성을 포함한 산지유통의 주체는 지역여건이나 주산지 집중도에 따라 차이가 있으나 山林組合을 추진주체로 설정했다. 이는 산림조합이 유통주체로서 효율적이라기 보다는 그 기구가 현재까지 수행해 온 공익적 성격을 고려해서이다. 그러나 이는 산림조합에 대해 林產物 流通의 독점적 지위를 설정하고자 하는 것은 아니며, 산림조합 역시 상인 또는 단협과의 경쟁을 통해 생산자를 조합 유통사업에 참여토록 유도해야 한다는 것이다.

山林組合은 현재 운영상에 많은 문제점을 안고 있어 이를 개선하지 않으면 안된다. 이의 개선을 위한 선결 과제는 조합원(산림계원)이 조합에 대한 인식을 개선토록 하는 것이며, 이를 위해서는 매년의 수익을 시현할 수 있는 林產副產物의 생산기반 조성이 필요할 것이다. 또한 산림조합의 가공·저장분야에 대한 참여를 통해 이들 流通業體에 의한 시장교란 가능성이 배제되어야 할 것이다. 林產副產物의 생산확대와 유통개선은 산림조합 경영개선에 기여할 것으로 기대된다.

林產副產物 流通 체계상 가장 큰 문제점은 질서있는 유통체계가 확립되어 있지 않음으로 해서 생산자가 적절한 판매처를 발견치 못할 뿐만 아니라 시장의 투명도와 효율성이 낮은 데에 있다. 따라서 유통체계를 확립하는 방안으로 都賣市場의 설립을 고려할 수 있다. 도매시장의 건설은 우선 서울에 1곳을 설치하고, 건어물 및 제수용품 시장과 병존하는 것이 바람직할 것이다. 도매시장의 건설·운영주체로서는 산림조합을 비롯한 각종

공익기관, 위탁상을 포함한 민간유통업자, 또는 이들의 共同出荷를 고려할 수 있다. 그러나 도매시장의 설립은 여러가지 어려운 문제들이 있으므로 별도의 타당성 검토가 필요할 것으로 보인다.

유통의 효율성을 높이기 위해서는 流通助成 기능이 강화되어야 하며 생산자에 대한 유통정보의 신속·정확한 제공이 중요하다. 林産副産物의 유통정보는 농림수산부 등 관련기관들이 통합 운영하는 전국적 農水産物 綜合流通情報網에 포함시키도록 해야 한다. 현재 산림조합중앙회가 종합지로 발간하는 월간 「山林」誌는 임산물의 생산 및 유통과 관련된 전문지로 전환하여 생산자가 필요로 하는 구체적인 유통정보를 전달할 수 있는 매체가 되도록 하는 것이 바람직하며, 이를 위한 전문적 정보 수집·분석팀이 필요하다. 또한 지역실정에 맞는 유통정보의 수집·분석을 위해 산림조합의 유통정보 기능이 강화되어야 할 것이다.

林産副産物은 등급규정과 거래단위가 복잡하고 그에 대한 판단이 다분히 주관적이므로, 거래 과정상 발생 가능성이 높은 품질 및 물량마진을 줄이고 유통의 효율성을 높이기 위해서는 소비자의 선호에 맞는 標準等級·規格規定을 제정, 보급해야 한다. 또한 이러한 등급·표준화는 교육과 홍보를 통해 생산자의 출하단계에서부터 시행되도록 하는 것이 바람직하다.

생산자의 窮迫販賣와 洪水出荷를 방지하기 위한 生産者 先貸金融도 검토되어야 한다. 과잉생산의 국면에 접어든 일부 품목에 대해서는 수매·비축을 통한 가격안정대책이 검토되어야 하며, 이를 위한 低溫貯藏 시설도 필요할 것이다.

빈 면

머 리 말

林產物 특히, 견과류와 버섯류는 經濟的으로 중요성이 크게 인식되어 오지 못했기 때문에 많은 관심이 주어지지 못했으며, 이 분야에 대한 연구도 많지 않다. 그러나 임산부산물은 상대적으로 빈곤한 산촌주민의 주요한 소득원이며, 그 개발은 산촌空洞化를 완화시켜 국토의 均衡發展에 기여함으로써 많은 간접적 효과를 기대할 수 있다.

현재 林產副產物은 질서있는 流通體系가 확립되지 못한 상태에서 自然發生的인 중간상에 의해 지배되고 있으며, 적절한 販賣處를 갖지 못한 생산자는 상인과의 去來에서 不利益을 감수해야 하고, 유통과정상 많은 비효율성을 내포하고 있다. 그럼에도 이 분야에 대한 연구는 거의 없는 실정이다.

본연구가 아직 초보적 단계이기는 하나 이를 계기로 임산물 유통에 많은 연구와 개선이 이루어지기를 기대한다.

끝으로 본연구는 유통경제실 연구진에 의해 이루어졌으며, 연구담당자들을 비롯하여 현지조사에 직접 참여한 趙明紀·金鎮碩 책임연구원, 金在鴻 전문원, 그리고 각종 자료수집에 협조해 준 관계기관 담당자들에게 감사드린다.

1988. 12.

韓國農村經濟研究院長 金 榮 鎮

目 次

第 1 章 序 論

1. 研究의 必要性	1
2. 研究方法과 內容	3

第 2 章 需給과 國民經濟

1. 生産分布과 生産量 變化	5
2. 地域別 生産과 主産地 變化	13
3. 林産物 生産과 山村經濟	25
4. 林産物 需給과 貿易	30

第 3 章 價格動向 및 流通實態

1. 價格動向	50
2. 流通經路	64
3. 流通마진	73
4. 流通助成機能	75

第 4 章 主産地 生産者의 生産 및 販賣活動

1. 調査概要 및 調査地域의 特性	91
2. 生産者의 一般概況	94
3. 生産物의 販賣實態	97
4. 生産費와 收益性	104
5. 流通情報의 利用	111
6. 生産者의 協同組合 活用實態	116

7. 장래의 收益展望과 價格安定對策에 관한 意見	122
----------------------------------	-----

第 5 章 商人 및 流通關聯機關의 商活動

1. 商人 및 關聯業者	127
2. 生産者團體	135

第 6 章 流通상의 課題와 改善對策

1. 特性과 問題點	145
2. 流通體系 確立方向	147
3. 都賣市場의 機能과 運營	150
4. 產地流通의 改善과 山林組合 機能強化	152
5. 流通助成機能의 強化	158
6. 需要開發과 價格安定	160

表 目 次

第 1 章

表 1- 1	品目別 調査標本數	3
--------	-----------------	---

第 2 章

表 2- 1	세계 主要國別 밤 生産動向	6
表 2- 2	주요 樹種別 造林面積	7
表 2- 3	품목별 生産량 추이	8
表 2- 4	세계 주요국별 호도 生産동향	9
表 2- 5	지역별 生産량 및 참여농가 戶數	13
表 2- 6	밤의 產地變化 推移	14
表 2- 7	밤의 主산지 분포, 1986	16
表 2- 8	호도 산지변화 추이	17
表 2- 9	호도의 主산지 분포, 1986	17
表 2-10	대추 산지변화 추이	18
表 2-11	대추의 主산지 분포, 1986	19
表 2-12	잣 산지변화 추이	20
表 2-13	잣의 主산지 분포, 1986	20
表 2-14	송이 산지변화 추이	21
表 2-15	송이 主산지 분포, 1986	22
表 2-16	표고 산지변화 추이	23
表 2-17	표고 연차별 主산지 變化	23
表 2-18	표고의 主산지 분포, 1986	24
表 2-19	年度別 林業生産額	25

表 2-20	국민총생산과 임산물	26
表 2-21	산촌지역 農家收入 構造	28
表 2-22	산촌농가의 林産物 收入構成(횡성군)	29
表 2-23	주산지 생산자의 林産物所得 비중, 1987	29
表 2-24	1987년도 임산물 需給現況	31
表 2-25	품목별 輸出入 要領	32
表 2-26	연도별 임산물 수출액 및 비중	34
表 2-27	품목별 수출실적	35
表 2-28	연도별 수출검역 현황	35
表 2-29	연도별 임산물 輸入額	36
表 2-30	年度別 輸入實績	37
表 2-31	연도별 輸入檢疫 현황	38
表 2-32	밤 年度別·國別 수출실적	39
表 2-33	일본의 밤 國別 輸入動向	40
表 2-34	중국의 임산물 수출현황	41
表 2-35	표고 연도별·국별 수출실적	42
表 2-36	主要國別 표고버섯 需給現況, 1987	43
表 2-37	일본의 건표고 수급동향	43
表 2-38	주요국의 건표고 輸入動向	44
表 2-39	홍콩의 건표고 輸入	45
表 2-40	홍콩의 표고 國別 輸入價格 비교	45
表 2-41	중국의 건표고 수출	45
表 2-42	홍콩의 건표고 再輸出	46
表 2-43	송이 연도별·국별 수출실적	47
表 2-44	乾燥송이 연도별·국별 수출실적	48
表 2-45	일본의 國別 송이 輸入內譯	49

第 3 章

表 3- 1	밤(개량종) 지역간 가격비교	52
--------	-----------------------	----

表 3- 2	호도(피호도) 지역간 가격비교	54
表 3- 3	대추(일반대추) 지역간 가격비교	55
表 3- 4	잣(알잣) 지역간 가격비교	57
表 3- 5	송이(생송이) 지역간 가격비교	58
表 3- 6	표고(화고) 지역간 가격비교	59
表 3- 7	월별 도매가격 동향, 1987~88 전국평균	61
表 3- 8	연도별 가격변동 추이	62
表 3- 9	밤 가격의 趨勢變動 동향(농가판매가격 : 中品)	63
表 3-10	품목별 유통마진율, 1987	75
表 3-11	「山林」誌 가격정보 내용(例示)	78
表 3-12	農協 標準出荷規格(밤)	80
表 3-13	가락동 도매시장관리공사 등급기준(밤)	81
表 3-14	수출용 견과류 등급검사 기준	82
表 3-15	호도 거래단위 활용실태	84
表 3-16	호도 地域別 去來單量	85
表 3-17	표고의 등급기준	90

第 4 章

表 4- 1	경영주의 연령 및 학력	94
表 4- 2	경지 및 임야 소유현황(戶當 평균), 1988	95
表 4- 3	수송수단 보유현황	95
表 4- 4	임산물 재배 및 판매정도(標本戶當 평균)	96
表 4- 5	판매시기 주요 결정방법	98
表 4- 6	판매시기별 판매량 비중	99
表 4- 7	판매처 결정방법	100
表 4- 8	판매처별 판매량 비중	101
表 4- 9	판매방법별 판매량 비중	103
表 4-10	立木先賣 현황	103
表 4-11	임산물의 생산비용(호당평균), 1987	105

表 4-12	임산물의 출하비용(호당평균), 1987	108
表 4-13	수익성 분석(호당평균), 1987	109
表 4-14	생산자 출하결정시 중요시하는 유통정보내용	112
表 4-15	流通情報가 가장 필요한 시장	113
表 4-16	생산자와 유통정보 주요 획득처	114
表 4-17	유통정보가 가장 필요한 時期	114
表 4-18	생산자의 大衆媒體 보유 및 이용율	115
表 4-19	생산자 유통정보의 正確度에 대한 의견	115
表 4-20	農民團體 가입상황	117
表 4-21	조합까지의 거리	118
表 4-22	지역내 同種 生産者數 분포	119
表 4-23	협동조합 판매사업 이용	120
表 4-24	임산물 유통사업에 적합한 公共機關	121
表 4-25	장래 수익전망에 대한 생산자 견해	122
表 4-26	전망이 안좋다고 보는 이유	123
表 4-27	장기적인 생산계획에 대한 의견	124
表 4-28	가격안정을 위한 生産規模 調整에 대한 견해	125
表 4-29	가격안정을 위해 필요한 대책에 관한 견해	125

第 5 章

表 5- 1	山林開發基金 融資條件	137
表 5- 2	市·郡山林組合 運營實態	138
表 5- 3	市·郡組合 一般會計 決算內譯, 1987	138
表 5- 4	山林組合 事業收益 實績	139
表 5- 5	山林組合 任職員 現況	139

圖 目 次

第 2 章

圖 2- 1	밤나무 植在分布	15
--------	----------------	----

第 3 章

圖 3- 1	밤(개량종) 지역별 · 월별 가격변화	53
圖 3- 2	호도(피호도) 지역별 · 월별 가격변화	54
圖 3- 3	대추(일반대추) 지역별 · 월별 가격변화	56
圖 3- 4	잣(알잣) 지역별 · 월별 가격변화	57
圖 3- 5	송이(생송이) 지역별 · 월별 가격변화	58
圖 3- 6	표고(화고) 지역별 · 월별 가격변화	60
圖 3- 7	밤 가격 趨勢變動의 指數變化(농가판매가격 : 중품)	64
圖 3- 8	밤 유통경로, 1987	67
圖 3- 9	호도 유통경로, 1987	68
圖 3-10	대추 유통경로, 1987	69
圖 3-11	잣 유통경로, 1987	70
圖 3-12	송이 유통경로, 1987	71
圖 3-13	건표고 유통경로, 1987	72

第 1 章

序 論

1. 研究의 必要性

本研究에서 다루고자 하는 林産物은 林業副産物¹⁾로서 국민경제적 입장에서 그다지 중요하지도 않으며, 많은 사람들의 관심의 대상이 되어 오지도 못했다. 그러나 이들 林産副産物은 상대적으로 소득수준이 낮은 山村住民들의 중요한 所得源이라는 점에서 매우 중요하다.

1960년대 이후 급속한 경제성장은 도·농간의 소득격차를 확대시켜 도시의 비대화와 농촌의 空洞化를 초래함으로써 국토의 균형발전과 효율적 이용 면에서 심각한 문제를 야기시키고 있다. 특히, 山村은 경제·사회적으로 最落後地域일뿐만 아니라 경제적으로 貧困地域에 속하며, 극심한 인구유출로 현재 촌락의 붕괴위기에 처해 있는 과소화지역이다. 더욱이 우리

1) 산림법상 임산물이라 함은 산림에서 생산되는 木材, 木炭, 樹木, 株根, 生枝, 樹實, 樹脂, 樹皮, 落葉, 土石, 기타 농림수산물령에 정하는 산물로 규정하고 있음. 이중 목재, 목탄을 제외한 일체의 임산물을 임업부산물로 구분하고 있으며, 본연구에서는 그중 일부 견과류(또는 목과류)와 버섯류를 대상으로 하여, 특별한 설명이 없이 林産副産物이라 하면 이들 연구대상 품목만을 지칭하는 것임.

나라는 국토의 65%가 산지이며, 未利用 개발자원이 가장 풍부한 지역이 산촌이다. 그럼에도 산촌의 농가호당 소득은 평지농촌의 60~70%에 불과한 것으로 추정되고 있다.²⁾ 따라서 山村住民의 소득원 개발은 地域均衡發展과 국내 부존자원의 효율적 이용을 위하여 적극 장려되어야 할 주요 과제이며, 이러한 면에서 임산물 소득원의 개발은 사회경제적으로 중요한 의미가 있다고 하겠다. 더욱이 목재를 생산하는 임업은 투자의 회임기간이 길며(보통 30년 이상), 수익이 1회에 그치기 때문에 산림농가의 지속적인 소득원이 되기 어려운데 반해, 林産副産物은 투자의 회임기간이 비교적 짧고 일정한 회임기간이 지난 후에는 매년 소득을 실현시켜줄 수 있다는 점에서 山村農家の 소득원으로서 가치가 크다고 하겠다.

그럼에도 林産副産物은 전통적으로 그 生産이 부업적 소규모로 이루어지고 있기 때문에 체계적인 유통조직이나 제도가 개발되지 못했으며, 유통효율성도 매우 낮을 것으로 생각된다. 생산자는 制度市場의 미발달로 대부분 적정한 판매처를 갖고 있지 못하며, 시장정보를 알지 못하는 상태에서 불규칙적으로 방문하는 產地收集商이나 정기시장의 수집상에게 낮은 受取價格을 감수하면서 생산물을 판매하고 있다. 또한 市場規模가 크지 않기 때문에 저장성이 있는 일부 품목은 대규모 위탁상의 매점에 의한 가격조작의 가능성도 존재한다. 따라서 임산부산물의 생산자가 그들의 생산물을 제대로 판매할 수 있도록 제도적 장치를 마련해 주는 것은 微視的으로는 산촌주민의 소득증대, 巨視的으로는 지역의 均衡發展에 기여하는 것이라고 할 수 있다.

더욱이 최근에는 밤, 대추, 표고 등 일부 林産副産物의 생산이 부업적 생산에서 전업적 대규모 생산체제로 전환되고 있으며, 產地가 전국적으로 확대됨으로써 유통에 관한 관심이 증대되고 있다. 그럼에도 이들의 유통형태는 산지수집상이나 대도시 위탁상에 의존하는 과거의 유통관행을 크게 벗어나지 못하고 있으며, 海外產品의 유입에 따른 가격압박은 산촌농가의

2) 李廣遠, 「농림가옥성과 산촌진흥에 관한 사례연구」, 한국농촌경제연구원, 연구보고 97, 1985. 12, p. 2.

임산물 소득을 불안정하게 하고 있다.

따라서 임산부산물의 流通改善과 價格安定은 산촌농가의 안정적 소득증대와 산촌의 空洞化를 방지하기 위하여 정부가 적극 노력해야 할 주요 과제 중의 하나라고 할 수 있다.

2. 研究方法과 內容

가. 研究方法

本研究를 수행함에 있어서 기본적으로는 農產物 流通의 기초이론을 바탕으로 하여 기존업무 및 자료를 分析·綜合하였으며, 부족한 자료는 當研究院 研究員의 현지조사를 통해 수집·분석하였다.

현지조사는 품목당 2개 군을 원칙으로 30개 생산자를 조사표에 의해 청취 조사했으며 중간상인, 저장·가공업자, 생산자 단체 등은 지역에 구애됨이 없이 필요한 기관을 방문하여 청취 조사하였고, 필요한 자료를 구득하였다. 품목별 조사대상은 <表 1-1>과 같다. 機關調査는 산림청, 산림조합중앙회 등 관련기관의 담당자를 방문하여 의견을 청취하고 자료를 수집하였다.

表 1-1 品目別 調査標本數

品 目	調査對象	生産者	收集商	出荷團體	協同組合	流通業體 ¹⁾	計
밤		30	2	2	3	1	
호도		30	4		1		
대추		30	7				
잣		30	3			1	
송이		31	1		1		
표고		30	4		1	1	
계		181	21	2	6	3	

1) 貯藏·乾燥·加工·貿易業體 포함.

자료의 분석은 諸表分析에 의존했으며, 이들 자료에 기초하여 유통의 기본적 이론과 현실적 經驗에 바탕을 두고 유통개선과 가격안정을 위한 방안을 제시코자 했다.

나. 研究範圍와 內容

本研究는 당초 木材를 포함한 전체 임산물을 연구대상으로 고려했으나 임산물의 종류가 다양하고 각기 특성과 유통형태가 상이하기 때문에 이를 단일 연구과제로 취급하는 것은 연구의 기간과 인력의 제약상 지나치게 피상적인 연구가 될 우려가 있어 연구대상 품목을 밤, 호도, 대추, 잣, 송이, 표고 등 6개 林産副産物로 제한했다.³⁾ 그러나 이들 품목은 임산부산물 중 비교적 중요도가 큰 품목으로서 여기에서 도출된 문제점이나 개선대책은 유사한 다른 임산부산물에도 적용될 것으로 생각된다.

그동안 국내외적으로 임산부산물의 유통에 대한 연구는 크게 부족한 상태로서 기존 자료를 이용하는 데에는 많은 제약이 따랐으며, 아직도 크게 미흡한 상태이다. 따라서 많은 자료를 현지조사를 통해 구득했어야 했음에도 인력의 제약상 충분한 자료를 수집하지 못한 감이 있다. 특히, 產地收集商은 발견하기가 어려웠으며, 소비지의 상인과 각종 유통업체에 대한 조사가 충분치 못해 사례분석에 그쳤으며, 앞으로 이들에 대한 자료는 보다 광범위하게 수집되어야 할 것으로 생각된다.

本研究에서는 제1장에 이어 제2장에서는 全體의인 生産 및 需給問題와 함께 巨視的인 입장에서 이들 품목이 갖는 國民經濟的 重要성을 다루었으며, 품목별 수출입 상황과 해외시장 여건과 대응방안을 다루었다. 제3장에서는 품목별 價格推移를 분석한 후 전체적인 유통의 흐름을 개괄한 후, 제4장 및 제5장에서는 각종 流通主體別 流通活動現況을 분석했다. 즉, 제4장에서는 주산지 생산자들의 생산·판매활동을 구체적으로 조사·분석하였으며, 제5장에서는 產地收集商을 포함한 각종 중간상인 및 산림조합, 단협, 곡수회 등 각종 생산자 단체의 商活動 事例를 분석했다. 마지막으로 제6장에서는 이상의 분석결과를 토대로 중요한 문제점을 도출한 후 구체적인 개선대책을 제시하였다.

3) 산림청은 이들 품목을 임산물에 포함시키고 있으나 대추 등 일부 품목은 과수로 취급되기도 함.

第 2 章

需給과 國民經濟

1. 生産分布와 生産量 變化

가. 밤

밤나무는 아시아, 北美, 유럽, 아프리카의 4大陸에 걸쳐서 分布되어 있으며, 대략 年平均氣溫 12°C의 等溫線을 중심으로 북위 30°에서 40°의 地域에 自生하고 있다.¹⁾ 밤의 세계생산량은 1987년 473,662톤으로 그 중 67.6%에 해당하는 320,100톤이 中國, 터키, 日本, 韓國, 北韓을 비롯한 아시아에서 생산되며, 일부 유럽과 南美 볼리비아 및 소련에서 생산된다. 年度別 生産量 推移는 豐凶에 따라 차이가 있으나 큰 變動이 없다<表2-1>.

우리 나라의 경우 1960年代 政府의 유희지활용 및 有實樹植樹 장려계획에 의해 최근 생산량이 급속도로 증대되었다. 실제 統計上으로 보더라도 다른 유실수보다 가장 많은 植栽面積을 나타내었고, 생산량 또한 현저하게

1) 富民文化社 編輯部, 「有實樹·林產物加工」 富民文化社, 1975.

表2-1 世界 主要國別 밤 生産動向¹⁾

단위: ㄱ

	1979~81	1985	1986	1987
세 계	577,759	404,680	444,467	473,662
아 시 아	391,583	271,398	298,475	320,100
중 국	198,333	83,198	95,375	90,000
일 본	57,133	48,200	53,100	53,100
한 국	76,117	72,000	70,000	75,000
북 한	5,500	9,000	10,000	12,000
터 키	54,500	59,000	70,000	90,000
유 럽	171,112	113,682	125,792	132,062
프 랑 스	34,726	14,100	15,000	16,000
그 리 스	13,545	10,714	12,800	13,350
이 태 리	67,195	38,840	55,676	55,700
스 페 인	27,530	27,567	20,000	23,000
포르투갈				
남 미	9,597	12,100	12,200	12,500
볼리비아	9,497	12,000	12,100	12,400
소 련	5,467	7,500	8,000	9,000

1) 國家別 生産量 중 소규모 國家는 생략함.

資料: FAO, Production Yearbook, 1987.

증가하였다.²⁾ 1975년도의 생산량은 7.7천톤이었으나 불과 5년후에는 43천톤으로 同期間 중 약 5.5배 신장되었고, 그 후에도 꾸준히 증가하고 있는데, 1983년 및 1985년도에는 각각 72천톤을 기록하였다. 이와 같이 급속하게 증대된 배경에는 현재의 밤나무의 대부분이 개량종이며, 矮性樹이므로 收量이 높고, 또 일찍 열매를 맺기 때문이다. 한편 矮性樹는 태풍과 같은 自然災害에 매우 약하고 樹齡이 짧아 收穫量의 振幅이 심하므로 계속적인 補植이 이루어지지 않으면 收穫量의 確保가 곤란케 된다.

2) 밤나무는 1963~66년 기간동안 가장 많이 식재되었으며(연간 11,104~24,150ha), 그 후에는 연간 약 2,000ha가 식재됨(表2-2). 그 결과 지난해 말에는 재배면적 21만ha, 그루수 8,380만주에 이룸(農水畜産新聞: 1988.11.11).

나. 호도

호도는 南北美, 印度, 온대유럽, 아시아의 南部 및 東部に 이르기까지 넓게 分布되어 있다. 호도나무는 霜害에 약하며, 初霜이 빨리 오면 낙엽이 빠르고, 다음해 開花結果에 나쁜 영향을 주며, 늦서리가 심할 때는 새싹이 끝에 피는 암꽃의 주두가 검게되어 꽃이 떨어진다. 따라서 호도나무의 생육에는 적어도 無霜期間이 160일 이상으로 늦서리가 심하지 않은 氣候와 적당한 온도가 필요하며, 여름철에는 비교적 서늘하고 건조한 기후가 좋다. 호도나무는 밤나무 보다 훨씬 耐寒性이 약한 樹種으로 最低氣溫이 $-22^{\circ}\text{C} \sim -23^{\circ}\text{C}$ 이하로 내려가는 地方에서는 재배할 수 없다.³⁾

表2-2 주요 수종별 조림면적¹⁾

단위 : ha

	잣 나 무	낙 엽 송	밤 나 무	계
1960	2,098	17,386	7,646	128,084
1965	8,425	46,507	13,305	130,060
1970	21,448	91,841	4,187	125,438
1975	42,575	64,471	9,041	173,650
1980	16,746	29,249	2,060	165,583
1981	15,923	40,605	1,836	153,261
1982	12,412	33,406	2,310	135,979
1983	15,386	26,969	2,742	94,138
1984	12,971	19,980	1,917	71,605
1985	12,918	14,084	1,557	52,327
1986	14,971	11,547	1,268	52,792
1987	14,590	11,939	1,408	50,792

1) 기타품목은 통계에서 생략함.

資料 : 산림청, 임업통계요람, 각 연도.

3) 富民文化社, 앞의 책.

호도의 세계생산량은 1987년 854,839톤으로 아시아에서 전체의 37.0%에 해당하는 316,590톤이 생산되며, 222,300톤을 생산하는 美國이 최대생산국이다. 유럽과 소련 및 아르헨티나, 소련 등에서도 상당량이 생산되어 그 分布는 세계적으로 널리 있다. 아시아에서는 터키가 최대생산국이며, 그밖에 인도, 파키스탄, 이란 등이 主要生産國이다(表2-4).

우리 나라 호도는 충남 천원, 충북 영동 등 중부지방이 주산지를 이루고 있으며, 생산량은 1980년 161톤에서 매년 꾸준히 증가하여 1987년 현재 972톤을 나타내 약 6배로 증대하였다(表2-3). 호도는 高麗朝때부터 植栽되어 非商業的으로 재배되어오다가 最近에 이르러 상업적으로 단지를 造成, 集團栽培됨으로써 生産量의 비약적인 증대를 가져오고 있다.

表2-3 品目別 生産量 推移

단위: %

	밤	호 도	대 추	잣	송 이	표고버섯	農業生産指數
1970	2,333 (5.4)	183 (113.7)	45 (7.0)	133 (25.2)	192 (55.0)	187 (18.2)	(76.7)
1975	7,697 (18.0)	166 (103.1)	408 (63.7)	475 (90.1)	441 (126.4)	456 (44.4)	(99.6)
1980	42,826 (100.0)	161 (100.0)	641 (100.0)	527 (100.0)	349 (100.0)	1,027 (100.0)	(100.0)
1981	62,950 (147.0)	207 (128.6)	783 (122.2)	807 (153.1)	492 (141.0)	951 (92.6)	(118.3)
1982	66,153 (154.5)	396 (246.0)	980 (152.9)	912 (173.1)	321 (92.0)	653 (63.6)	(124.9)
1983	72,000 (168.1)	445 (276.4)	1,278 (199.4)	445 (84.4)	1,237 (354.4)	805 (78.4)	(138.5)
1984	66,000 (154.1)	650 (403.7)	3,869 (603.6)	587 (111.4)	770 (220.6)	770 (75.0)	(138.4)
1985	72,000 (168.1)	706 (438.5)	3,774 (588.8)	735 (139.5)	1,313 (376.2)	880 (85.7)	(142.2)
1986	58,411 (136.4)	879 (546.0)	3,276 (511.1)	428 (81.2)	311 (89.1)	1,034 (100.7)	(147.6)
1987	57,047 (133.2)	972 (603.7)	4,636 (723.2)	784 (148.8)	657 (188.3)	1,080 (105.2)	(142.9)

註: () 내는 생산지수(1980=100)임.

資料: 산림청, 「임업통계요람」, 각 연도.

한국은행, 「경제통계연보」, 각 연도.

表2-4 세계 주요국별 호도 생산동향¹⁾

단위 : ㄲ

	1979~81	1985	1986	1987
세 계	775,694	818,256	821,201	854,839
아 시 아	279,447	294,584	310,512	316,590
중 국	105,667	121,917	136,335	15,000
한 국	345	706	550	600
북 한	1,800	3,000	3,500	4,000
인 도	17,333	21,200	22,000	23,000
이 란	3,000	15,000	15,000	15,000
이 략	2,467	2,500	2,550	2,250
파키스탄	15,174	18,096	18,342	19,500
터 키	131,333	110,000	110,000	100,000
유 럽	235,846	237,880	250,905	215,565
불가리아	19,893			
프 랑 스	25,867	27,500	28,000	27,000
그 리 스	23,421	28,905	21,000	15,548
이 태 리	44,617	35,200	36,000	22,600
루마니아	38,234	41,917	46,000	45,000
유 고	23,006	24,359	25,508	27,500
항 가 리	13,305	11,221	11,205	11,200
북 미	193,070	200,700	166,800	225,800
미 국	190,511	198,700	163,300	222,300
남 미	10,416	8,800	8,600	8,700
알 제 틴	9,233	7,300	7,000	7,000
소 련	51,267	70,000	78,000	82,000

1) 국가별 생산량중 소규모 국가는 생략함.

資料 : FAO. Production Yearbook, 1987.

다. 대추

대추나무는 중국계 대추와 인도계 대추 등 生態가 전혀 다른 2종이 재배되고 있다. 중국계 대추는 우리 나라를 비롯한 中國, 日本 등 아시아지역과 蘇聯 南部, 독일, 루마니아, 불가리아 등 유럽지역 및 캘리포니아를

중심으로 한 미국대륙의 중남부지역에서 재배되고 있는 溫帶落葉 과수이다. 한편 인도계 대추는 인도, 파키스탄, 中國 남부를 비롯한 아열대 지방에서 재배되고 있는 熱帶常綠樹로 내한성이 약하여 온대지방에서는 재배가 불가능하다.⁴⁾

대추는 기후에 대한 적응성이 매우 넓은 과수로서 특히 추위와 더위에 견디는 힘이 강하므로 우리 나라 대부분의 지역에서 재배가 가능하다. 즉 1월의 평균기온이 -10.6°C 이상 되거나 最低極氣溫이 -30°C 이하로 내려가지 않는 지역에서 재배가능하다. 그러나 기온에 대한 적응범위가 넓기는 하지만 생육적온은 $25\sim 30^{\circ}\text{C}$ 이므로 栽培適地는 중부이남 지방이라고 볼 수 있다.

대추나무는 알칼리성 토양에 잘 견디며 乾燥에 대한 저항력이 대단히 강하여 砂質壤土가 생육에 가장 좋다. 특히 개화기 전후에는 乾燥해야 하며 이때 비가 오면 대추의 收穫이 전혀 안되는 경우가 많다. 토양이 습한 곳에서는 생육이 불량할 뿐만 아니라 녹병, 특히 바이러스 병에 걸리기 쉬우므로 유의해야 한다.⁵⁾

우리 나라의 대추생산은 1970년 45톤에 불과하던 것이 1980년 641톤으로 증가하였으며 1984년도에 3,869톤을 기록, 3년 사이에 6배나 增加하였고 1987년말 現在 4,636톤이 生産되었다(表2-3). 따라서 임산부산물중 가장 높은 신장률을 기록하고 있는데 이는 부업적 생산체제가 전업적 果園生産體制로 轉換되어 재배면적이 급격히 확대되고, 다수성 신품종과 집약적재배 기술의 개발·보급으로 段收가 급격히 증대되었기 때문이다.

라. 잣

잣나무의 지리적 分布는 시베리아, 中國 만주, 우리 나라, 日本 등지이다. 일반적으로 寒冷한 지대를 좋아하나 山腹谷間의 土壤이 깊고 부식질이 많은 곳이면 어디서든 잘 자란다. 우리 나라 중부지방에서는 標高 300~400m의 산기슭에서 소나무와 혼생하고 북부지방에서는 標高300m 이상

4) 金容碩·金月洙, 「대추재배 신기술」, 오성출판사, 1988, p.48.

5) 富民文化社, 앞의 책.

의 높은 지대에서 자란다. 우리 나라 잣 생산은 1970년 133톤에서 1980년도 527⁴으로 생산량이 급증하였으며, 1987년말 현재 784톤으로서 1980년에 비해 약 1.5배 정도 증가하였다<表2-3>. 잣의 생산 역시 1960년대 후반 이후 유실수로서 꾸준히 식재된 산림에서 생산이 본격화됨으로써 그 생산량이 앞으로 계속 증대될 전망이다⁶⁾<表2-2>.

마. 송이

송이는 우리 나라 뿐만 아니고 일본, 사할린, 中國의 東北部, 대만 등에서도 발생된다. 美國, 캐나다 및 유럽에서도 이와 비슷한 버섯이 발생되나 형태상 약간의 차이가 있다. 송이의 수입국 일본에서는 송이산에 密生된 下層植生에 대한 손질 부족과 소나무숲의 노령화, 소나무 材線蟲피해에 의한 枯損現象으로 생산량이 1960년 3,509톤에서 1970년 1,970톤, 1980년 457톤, 1985년 650톤으로 진폭은 심하나 감소추세에 있다. 북한과 중국의 정확한 생산량은 알 수 없으나 북한은 1,000여톤 정도 생산하는 것으로 알려져 있다.

우리 나라에서 송이가 발생되는 地域은 太白山脈과 小白山脈을 중심으로 한 일대인데, 江原道の 거의 全地域(평창, 정선 등 석회암이 많은 地域은 제외), 慶北의 거의 전지역, 忠北·慶南·全北의 일부 地域에서 발생되고 있다.⁷⁾ 송이 생산은 1970년 192톤에서 1980년 349톤으로 증가하였다. 1983년과 1984년에는 각각 1,237톤·1,313톤을 기록하여 최대수준을 나타냈으나 그 이후에는 급속히 감소하였고 연도별 생산량 진폭도 심하다<表2-3>. 이는 人工栽培가 아니고 自然狀態에서 채취하기 때문에 山林의 變化상태 및 自然氣候條件에 크게 영향을 받는다. 또한 최근 솔잎 혹파리의 만연으로 송이 發芽가 원천적으로 제약되고 있기도 하다.

송이는 산림에서 자연발생된다. 人工의生産이 불가능하기 때문에 그 생

6) 1960년 이후 1970년대 중반까지 연간 2만~4만여 ha의 잣나무가 식재되어 현재 成木期에 도달하고 있으며, 그 후에도 연간 1만여 ha이상이 심어져 잣나무는 최고 인기수종으로 부상하고 있음.

7) 농협전문대, 「버섯재배 교육교재」 1986, p.394.

産의 증대에는 많은 제약이 따른다. 송이의 人工増殖을 위해 일본 등에서 많은 노력을 기울이고 있으나⁸⁾ 실용단계에는 이르지 못하고 있는 것으로 알려져 있다. 증산을 위해서는 송이가 잘 자랄 수 있도록 환경을 조성해 주고 송이발생 山林이 황폐되지 않도록 보호해 주어야 한다.

또한 어린 송이를 마구 採取하지 않고 갓이 6cm 이상되는 정상품만을 採取하는 것이 중요하다. 과거 5cm 정도 송이 100개 정도가 1kg 되던 것이 6cm 이상 정상품 송이로 키워서 採取하면 20~30개로 1kg이 되어 增收效果를 얻게 된다. 이에 따라 갓이 피지 않고 줄기가 굵은 정상품으로 자라도록 인공의 프라스틱 캡을 덮어주는 방법이 이용되고 있다.

바. 표고버섯

표고는 동양의 특산이며, 우리 나라, 일본, 中國에서 주로 생산된다. 우리 나라 표고 생산은 1970년 187톤, 1980년 1,027톤에서 1987년 1,080톤으로 増加되었으나 그 幅은 최근 비교적 완만하나 연도별 생산량 진폭이 심하다<表2-3>.

표고버섯은 거의 인공적으로 재배되고 있어 어느 정도 人爲的 生産調節이 가능한 商品인 特性으로 인해 價格變化에 대한 생산량의 변화가 상당히 예민하며, 최근의 生産 増加勢 둔화는 상대적 價格低位를 반영하고 있다. 또한 표고버섯의 生産増大를 위해서는 栽培技術과 乾燥技術의 개선도 급선무인 것으로 지적되고 있으며⁹⁾ 장기적으로는 원목 확보문제도 제기될 것으로 보인다.

8) 小川 眞, “일본에 있어서 송이 인공증식의 실제”, 「송이 연구 및 생산기초 자료」, 산림청 임업시험장 연구자료 제22호, 1984.7.

9) 우리 나라의 原木 ㎡당 표고 생산량은 평균 1.9kg인데 비해 일본은 1.4배인 2.7kg, 전문업자들만의 평균은 3.8kg으로 생산성증대 가능성은 충분함(鄭洪溶·福原寅夫, 「표고버섯을 활용합시다」 사진과 평론사, 1985, p.18).

2. 地域別 生産과 主產地 變化

가. 밤

밤은 전국에 걸쳐 재배되고 있으며, 38千여 생산자들이 생산에 참여하고 있다.¹⁰⁾ 생산량은 忠南 21.8%, 全南 21.7%, 慶南 21.2%, 全北 14.2%, 慶北

表 2-5 지역별 생산량 및 참여농가호수

단위 : %, 戶數

	밤		호도	대추	잣	송 이		포 고	
	생산량	참 여 농가수	생산량	생산량	생산량	생산량	참 여 농가수	생산량	참 여 농가수
서울및 직할시	136.3 (0.2)		0.1 (0.0)	33.2 (0.7)	0.2 (0.0)	— (0)		— (0)	
경 기	3,951.1 (6.9)	3,125	13.9 (1.4)	288.4 (6.2)	462.9 (59.0)	0.2 (0.0)		121.9 (11.3)	882
강 원	1,445.7 (2.5)	290	6.8 (0.7)	982.0 (21.2)	215.3 (27.4)	194.8 (29.6)	6,561	53.9 (5.0)	395
충 북	1,012.7 (1.8)	227	81.4 (8.4)	496.1 (10.7)	7.1 (0.9)	27.7 (4.3)	1,115	105.4 (9.8)	297
충 남	12,422.3 (21.8)	6,209	234.2 (24.1)	123.0 (2.7)	0.7 (0.1)	0.2 (0.0)		226.8 (21.0)	1,240
전 북	8,057.9 (14.2)	3,721	103.9 (10.7)	85.3 (1.8)	22.2 (2.8)	9.8 (1.5)	444	109.3 (10.0)	339
전 남	12,360.1 (21.7)	8,286	6.2 (0.6)	126.9 (2.8)	1.2 (0.2)	— (0)		169.5 (15.7)	523
경 북	5,560.9 (9.7)	780	448.2 (46.1)	1,716.1 (37.0)	15.1 (1.9)	418.1 (63.6)	12,863	128.6 (11.9)	659
경 남	12,096.2 (21.2)	15,388	77.8 (8.0)	784.5 (16.9)	59.8 (7.6)	6.6 (1.0)	474	112.9 (10.5)	365
제 주	4.1 (0.0)		— (0)	— (0)	— (0)	— (0)		51.5 (4.8)	23
합 계	57,047.3 (100.0)	38,026	972.5 (100.0)	4,635.5 (100.0)	784.5 (100.0)	657.4 (100.0)	21,457	1,079.8 (100.0)	4,723

資料 : 산림청, 「임업통계요람」, 1988(생산량).

산림조합중앙회(참여농가수).

10) 생산자수는 산림조합이 파악하고 있는 것으로 대부분의 생산량을 자가소비하는 소규모생산자는 누락되었을 것으로 판단됨.

表2-6 밤의產地變化 推移

	上位 3個地域	其 他
1972	경남(31.3) 전북(27.0) 전남(25.1) 計 (83.4)	충남(6.6) 경기(4.0) 강원(2.8) 경북(1.8) 충북(1.4) 計 (16.6)
1977	경남(39.5) 전북(15.0) 전남(13.0) 計 (67.5)	충남(12.8) 경기(8.7) 경북(8.2) 강원(1.9) 충북(0.9) 計 (32.5)
1982	경남(36.3) 전남(22.8) 전북(14.1) 計 (73.2)	충남(10.9) 경북(8.4) 경기(3.4) 충북(2.6) 강원(1.4) 計 (26.7)
1987	충남(21.8) 전남(21.7) 경남(21.2) 計 (64.7)	전북(14.2) 경북(9.7) 경기(6.9) 강원(2.5) 충북(1.8) 대구(0.1) 광주(0.1) 計 (35.3)

註 : () 내는 年度別 總生産量에 대한 비중(%)임.

資料 : 산림청, 「임업통계요람」, 해당연도.

9.7%로서 5개도에서 88.6%를 차지하고 있다. 한편 생산자수 역시 總 38,026 戶 중 앞의 5개 도가 34,384 戶로 전체의 90.4%를 차지하고 있다(表2-5).

生産地 變化推移를 보면, 과거 최대 주산지인 경남과 전북의 比重이 상대적으로 減少하고 忠南과 全南이 새로운 主産地로 부각되고 있다(表2-6). 郡別 主産地로는 全南 광양, 全北 순창, 忠南 공주, 慶南 밀양 및 하동 등이며, 전체의 19.3%를 생산한다. 기타 주요산지는 서산, 진양, 임실, 산청, 장성 등으로서(表2-7) 주로 山林이 풍부한 西南海岸 인접지역이 주산지를 형성하고 있다(圖2-1). 그러나 5대 주산지 및 10대 주산지 비중이 각각 19.3%, 31.1%로(表2-7) 임산물중 가장 낮아 산지가 비교적 전국적으로 분산되어 있음을 알 수 있다.

밤의 산지분포는 몇 가지 특성을 나타내고 있는데 첫째, 위도상 추운 지역에서는 收量이 많지 않으며, 설혹 생산된다 하더라도 품질이 양호하지 못하고 둘째, 海岸線을 따라 植生하여 습도가 비교적 높은 지역에서 잘 發育·成長하며 셋째, 품종이 지역적으로 한정되는 경향을 지닌 것으로 알려지고 있다.

圖2-1 밤나무 植栽分布

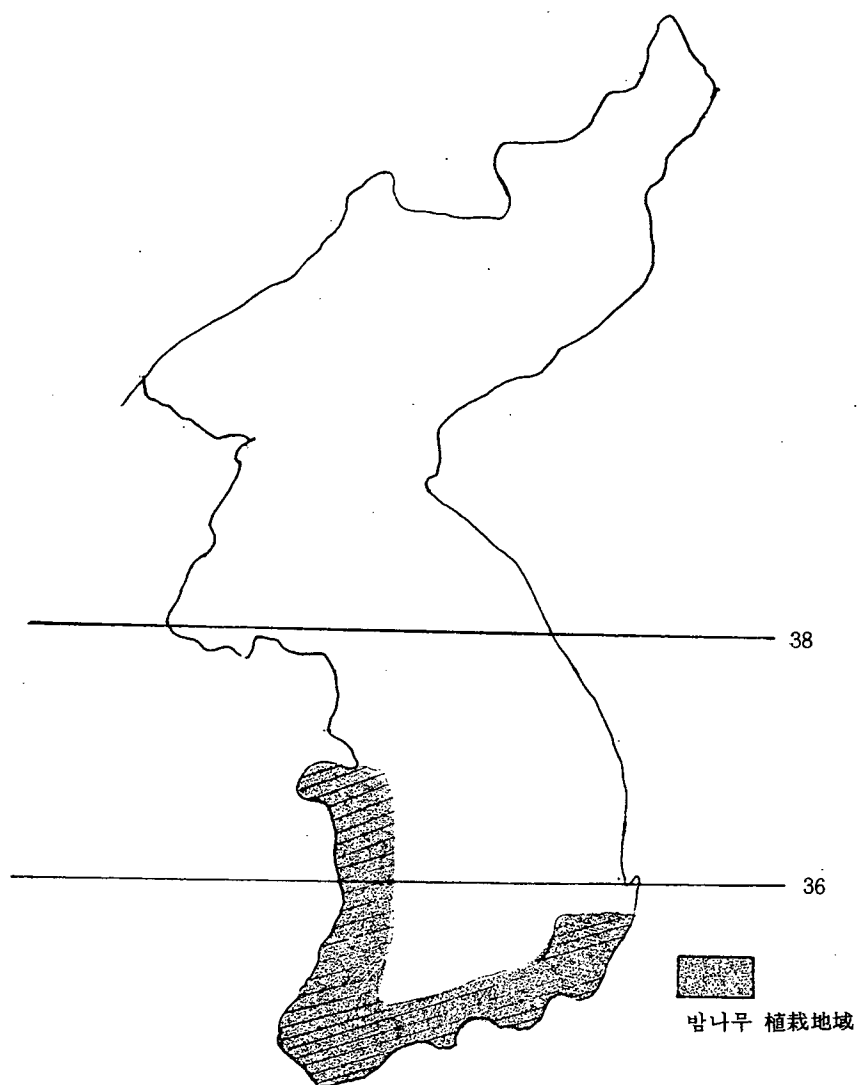


表2-7 밤의 主產地 分布, 1986

5대 주산지	10대 주산지
광양(5.7) 순창(4.2) 공주(3.7)	서산(2.5) 진양(2.4) 임실(2.4)
밀양(3.0) 하동(2.7)	산청(2.3) 장성(2.2)
計 (19.3)	計 (11.8)

註: () 내는 전국 生産量에 대한 比重(%)임.

資料: 도 통계연보, 1987.

나. 호도

호도의 주산지는 과거 10여년간 충남, 충북 및 전북이 약 87%를 점유하였으나 최근에는 충북의 生産比重이 현격히 減少한 반면 경북이 새로운 주산지로 등장하였고, 1987년 경북 지역에서 전체의 81%가 생산되었으며 충북, 경남에서 16.4%, 그리고 경기, 강원, 전남 順으로 생산되고 있으나 극히 미미하다<表2-8>. 군별 생산은 충남 天原郡이 최대 주산지로 알려져 왔으나 統計上 충북 영동, 경북 금릉 등이 전국 최대 주산지로 나타나고 있다. 5대 주산지 및 10대 주산지 比重이 각각 36.7%, 49.3%로 임산물 중 가장 높으며, 비교적 주산지가 집중되어 있음을 알 수 있다<表2-9>. 그러나 최근 주산지가 경남 북부지역까지 확산되는 경향이 뚜렷하다.

일반적으로 호도 단지를 조성하여 集約적으로 재배하기 보다는 생육하기에 적절한 位置에 散發적으로 재배하는 형태를 띠고 있으나 최근 대규모 집단 栽培團地가 일부 나타나고 있다. 投資에 대한 懷妊期間이 길어서 收穫量의 増大에는 제약요인이 되었으나 최근 栽培技術의 向上과 제과 및 제빵 등 고급제품원료 수요의 증대로 집단재배가 가능해지고 있다. 호도의 재배적지는 오랜 풍화작용에 의해 지반이 부식토로 되어 물이 고이지 않으며 가능한 한 깊고 바람이 많이 불지 않는 地域인 것으로 알려지고 있다.

表2-8 호도 產地變化 推移

	上位 3個地域	其 他
1972	충북(62.0) 충남(24.6) 경북(7.2) 計 (93.8)	전북(3.9) 강원(0.8) 경남(0.7) 경기(0.5) 전남(0.3) 計 (6.2)
1977	충남(42.4) 충북(40.8) 전북(8.0) 計 (91.2)	경기(2.9) 경북(2.6) 강원(1.8) 경남(1.4) 計 (8.7)
1982	충남(37.7) 충북(32.4) 전북(13.5) 計 (83.6)	경북(12.8) 경남(1.5) 강원(1.2) 경기(0.8) 計 (16.3)
1987	경북(46.1) 충남(24.1) 전북(10.7) 計 (80.9)	충북(8.4) 경남(8.0) 경기(1.4) 강원(0.7) 전남(0.6) 計 (35.3)

註: () 내는 年度別 總生産量에 대한 비중(%)임.

資料: 산림청, 「임업통계요람」, 해당연도.

表2-9 호도의 主產地 分布, 1986

5대 주산지	10대 주산지
영동(9.8) 금릉(9.1) 무주(7.9) 천원(6.7) 예천(3.2) 計 (36.7)	거창(2.9) 고령(2.8) 공주(2.5) 장수(2.2) 청양(2.2) 計 (12.6)

註: () 내는 전국 生産量에 대한 比重(%)임.

資料: 도 통계연보, 1987.

다. 대추

대추의 도별 생산비중은 慶北 37.0%, 慶南 16.9%, 江原 21.2%, 忠北 10.7%로서 이들 4개 도에서 全國生産量の 85.9%를 차지하고 그 밖의 지역은 극히 미미하다. 產地變化推移는 과거 1970년대부터 1980년대 중반까지는

全北地域이 40%선을 유지, 全國 최대의 產地로서 역할을 하였으며 그 이전에는 忠南, 忠北지역이 主產地였으나¹¹⁾, 최근 慶南北 지역을 제외한 他地域의 나무 樹齡이 오래되고, 또 개량품종인 矮性品種의 보급 부진으로 말미암아 주산지의 변화가 진전되고 있다<表2-10>.

특히, 전국 郡중에서 가장 많이 生産하는 慶北 慶山郡을 비롯한 신규 주산지에서는 대추나무를 발 뿐만 아니라 논에도 集約적으로 재배하고 있고, 일부 생산자는 企業規模라고 불릴 수 있을 정도로 규모가 크다. 이들 생산자의 栽培技術은 매우 고도화되어서 圃田에서 묘목을 直接 생산하고 있는 경우가 많으며 病害를 입은 나무는 그때 그때 補植하면서 집중 관리하고 있다. 이와 같은 集約栽培는 慶山郡을 위시한 청도, 밀양, 청송, 봉화, 영천, 영풍, 군위 등 慶北地域 거의 모든 재배단지에서 행해지고 있다.

表2-10 대추 產地變化 推移

	上位 3個地域	其他地域
1972	충남(57.9) 충북(12.5) 경남(9.6) 計 (80.0)	전북(9.2) 경기(6.2) 강원(3.5) 경북(1.0) 전남(0.1) 計 (20.0)
1977	전북(40.4) 충북(16.1) 강원(13.9) 計 (70.4)	충남(10.7) 경북(10.1) 경남(4.4) 경기(4.0) 전남(0.4) 計 (29.6)
1982	전북(43.6) 경남(19.7) 경북(10.8) 計 (74.1)	충북(8.2) 강원(7.7) 경기(5.5) 충남(4.2) 전남(0.2) 計 (25.8)
1987	경북(37.0) 강원(21.2) 경남(16.9) 計 (75.1)	충북(10.7) 경기(6.2) 전남(2.8) 충남(2.7) 전북(1.8) 대구(0.7) 計 (24.9)

註: ()내는 年度別 總生産量에 대한 비중(%)임.

資料: 산림청, 「임업통계요람」, 해당연도.

11) 충청도를 비롯한 중부지방의 생산감퇴는 1950년대 이후 전국의 대추산지를 휩쓴 대추나무 빗자루병에서 기인함.

表2-11 대추의 主產地 分布, 1986

5대 주산지	10대 주산지
경산(9.9) 청도(7.1) 밀양(6.0)	영천(3.1) 영풍(2.7) 군위(2.2)
청송(5.0) 봉화(3.2)	영월(1.8) 월성(1.8)
計 (31.2)	計 (11.6)

註: ()내는 전국 生産量에 대한 比重(%)임.

資料: 도 통계연보, 1987.

라. 잣

잣의 생산량은 경기 59.0%, 강원 27.4%, 경남 7.6% 순으로서 3개도가 전체의 94%를 생산하고 있으며, 3개 도를 제외한 그밖의 지역에서는 거의 생산되지 않고 있다<表2-12>. 경기 가평에서 전국 생산량의 10.7%가 생산되어 가장 많이 차지하고 있고 포천 5.7%, 영월 5.5%, 정선 5.4%, 전북 완주 4.6% 등 5개 주산지가 전체의 31.9%를 생산한다. 그 밖에 평창, 홍천, 춘성, 양평, 연천 등이 주산지로 되어 있으며, 지역 분포는 대개 경기도 및 강원도 지역에 국한되고 있는 실정이다<表2-13>.

잣은 호도와 더불어 投資資本의 懷妊期間이 긴 생산물이기 때문에 일단 栽培하면 열매가 열리기까지 약 10~13년이 所要되며, 이후 30~40년간 收穫이 可能하다. 또한 樹高가 높고 나무의 末端에서 結果하므로 수확에 良質의 많은 勞動力을 필요로 한다.

앞에서 살펴보았듯이 그간 정부의 유실수 造林推進으로 말미암아 계속적으로 생산량이 증가할 것이 예상되지만, 수확에 따르는 技術人力의 確保困難, 인건비 상승 등으로 인해 생산에 많은 제약이 따를 것으로 보여지고 있다.

表2-12 잣 產地變化 推移

	上位 3個地域	其他地域
1972	경기(45.8) 강원(43.9) 전북(4.2) 計 (93.9)	경남(4.1) 경북(1.3) 충북(0.6) 전남(0.1) 計 (6.1)
1977	경기(71.7) 강원(24.9) 경남(1.2) 計 (97.8)	전북(1.0) 경북(0.8) 충북(0.3) 전남(0.1) 計 (2.2)
1982	경기(72.3) 강원(24.8) 경남(0.9) 計 (98.0)	전북(0.8) 경북(0.7) 충북(0.4) 計 (1.9)
1987	경기(59.0) 강원(27.4) 경남(7.7) 計 (94.1)	전북(2.8) 경북(1.9) 충북(0.9) 전남(0.2) 충남(0.1) 計 (5.9)

註: ()내는 年度別 總生産量에 대한 비중(%)임.

資料: 산림청, 「임업통계요람」, 해당연도.

表2-13 잣의 主產地 分布, 1986

5대 주산지	10대 주산지
가평(10.7) 포천(5.7) 영월(5.5) 정선(5.4) 완주(4.6) 計 (31.9)	평창(4.5) 홍천(2.2) 춘성(2.1) 양평(1.8) 연천(1.1) 計 (11.7)

註: ()내는 전국 生産量에 대한 比重(%)임.

資料: 도 통계연보, 1987.

마. 송이

송이는 주로 江原과 慶北의 太白山脈과 小白山脈의 40~60년생 송림에서 발생하며, 發生時期에 따라 여름 송이와 가을 송이로 구분된다. 여름송이는 6월말부터 7월말까지, 가을 송이는 9월초에서 10월말까지 발생한다.

지역별 생산량은 慶北 63.6%, 江原 29.6%로 2개 도에서 전국 생산량의 93.2%를 생산하고 있으며, 그 밖에 忠北에서 4.3%를 생산한다(表2-14). 주산지는 지난 15년동안 거의 변동이 없는데, 이러한 현상은 송이버섯이 인위적인 재배가 불가능하고 단지 자연상태에서 채취·수확하기 때문인 것으로 볼 수 있다.

최대 주산지는 경북 봉화군으로서 전체 생산량의 10%를 차지하고 있다. 그 밖의 주산지는 영덕, 울진, 남원, 영월, 인제, 안동, 삼척, 영일 등으로 태백산맥을 중심으로 한 경북 및 강원 일대에서 주로 채취되고 있다(表2-15).

송이는 생산면에 있어서 몇가지의 특징을 가지고 있다. 첫째, 태백산맥을 중심으로 한 山間地帶의 陸松樹林에서만 자생하고 있으며 둘째, 인공적으로 재배되지 못하고 셋째, 연간 2회에 한하여 採取될 뿐이며 넷째, 비가 내린 후 기온이 17°C를 유지할 경우에만 생육할 수 있고 다섯째, 생육기간이 불과 24시간 미만으로서 매우 빠른 속도로 성장하는 점 등이다.

表2-14 송이 產地變化 推移

	上位 3個地域	其他地域
1972	경북(53.9) 강원(31.9) 충북(9.3) 計 (95.1)	경남(3.3) 전북(0.9) 전남(0.6) 충남(0.1) 計 (4.9)
1977	경북(70.0) 강원(25.2) 충북(3.6) 計 (98.8)	경기(0.6) 전북(0.4) 전남(0.2) 경남(0.1) 計 (1.3)
1982	경북(64.3) 강원(28.7) 충북(5.0) 計 (98.0)	전북(0.8) 경남(0.5) 대구(0.4) 경기(0.2) 충남(0.1) 計 (2.0)
1987	경북(63.6) 강원(29.6) 충북(4.3) 計 (97.5)	전북(1.5) 경남(1.0) 計 (2.5)

註: ()내는 年度別 總生産量에 대한 비중(%)임.

資料: 산림청, 「임업통계요람」, 해당연도.

表2-15 송이 主產地 分布, 1986

5대 주산지	10대 주산지
봉화(9.7) 영덕(4.6) 울진(4.2)	영월(2.0) 인제(1.8) 안동(1.7)
양양(2.5) 남원(2.4)	삼척(1.6) 영일(1.5)
計 (23.4)	計 (8.6)

註: ()내는 전국 生産量에 대한 比重(%)임.

資料: 도 통계연보, 1987.

한편, 송이버섯을 채취하기 위해서는 반드시 陸松이 있는 山을 필요로 하는데 대부분의 생산자들이 산을 직접 소유하고 있지 못하고 賃借하고 있는 실정이다. 그런데 賃借料가 지나치게 높아, 송이 채취에 의한 생산자 수익이 대단히 낮을 뿐만 아니라 심지어는 入札制에 따른 投機的 採取權 획득행위로 인해 損失을 보는 경우도 상당히 있는 것으로 지적되고 있다. 따라서 송이버섯 채취가 생산자 소득에 보다 실질적으로 기여할 수 있는 방안이 검토되어야 할 것이다.¹²⁾

바. 표고

전국적으로 비교적 고르게 생산되고 있다. 1987년의 경우 충남이 전체 생산량의 21.0%, 전남이 15.7%, 경북이 11.9%, 경기도가 11.3%, 경남이 10.5%를 생산하고 있는 것으로 나타나고 있다. 이는 1982년도의 全北 18.5%, 慶南 14.1%와 비교해 볼 때 많은 變化를 보이는 것으로 생산여건에 따라 產地가 계속적으로 변해왔음을 알 수 있다(表2-16 및 表2-17).

12) 송이채취가 가능한 企業所有 대규모 林地의 경우 일정한 시기가 되면 전국을 대상으로 採取權 入札을 실시하는데, 이 때 대부분 落札者는 都市住民이다. 落札받은 利用權者는 이를 분할하여 採取者에게 再分割해 주는 경우가 있어 생산자는 이중적 賃借料 부담을 안고 있음. 채취권 이용료는 100ha에 3,000만원에 이른 적도 있는데, 생산자들은 당해연도의 販賣價格 및 採取 可能量을 정확히 예측하지 못하므로 손실을 보는 경우도 많은 것으로 지적되고 있음.

表2-16 표고產地變化 推移

	上位 3個地域	其他地域
1972	제주(35.7) 강원(26.3) 충북(16.5) 計 (78.5)	전북(12.7) 경북(5.4) 경기(1.6) 충남(0.7) 경남(0.6) 전남(0.5) 計 (21.5)
1977	경북(24.2) 강원(18.6) 전북(16.2) 計 (59.0)	충북(15.1) 제주(9.0) 충남(7.5) 경남(4.0) 경기(3.8) 전남(1.6) 計 (41.0)
1982	전북(18.5) 경남(14.1) 경북(12.2) 計 (44.8)	충북(11.9) 강원(11.7) 제주(10.5) 충남(9.9) 경기(6.9) 전남(4.3) 計 (55.2)
1987	충남(21.0) 전남(15.7) 경북(11.9) 計 (48.6)	경기(11.3) 경남(10.5) 전북(10.0) 충북(9.8) 강원(5.0) 제주(9.8) 計 (51.4)

註：()内는 年度別 總生産量에 대한 비중(%)임.

資料：산림청, 「임업통계요람」, 해당연도.

表2-17 표고 연차별 主產地 變化

	1978	1983	1987
경 기	—	—	광주, 양평, 가평
강 원	원주	원성, 홍천	춘성, 홍천, 원성
충 북	영동	영동, 증원, 옥천	영동, 증원, 진천
충 남	—	공주, 청양	청양, 공주, 아산
전 북	무주, 진안, 장수	무주, 진안, 장수, 임실	진안, 완주, 무주
전 남	—	구례	장흥, 화순, 광양
경 북	금릉, 상주	상주, 청송, 안동, 문경, 금릉	상주, 월성, 문경
경 남	—	거제, 밀양	거제, 양산, 울주
제 주	—	제주	북제주

資料：1978년 및 1983년은 山林組合中央會(鄭洪溶·福原寅夫, 앞의 책 p.29에서 재인용), 1987년은 농업협동조합 전문대학 「버섯과정 교육교재」, 1988. p. 336.

3. 林產物生産과 山村經濟

가. 林業生産의 經濟的 寄與

林產物이 갖는 국민경제적 중요성은 그다지 크지 않다. 전체 임업생산 가액은 1987년 6,921억원으로서 국민총생산의 약 1%에 불과하다. 더욱이 종실류와 버섯류의 비중은 0.16%와 0.008%에 그치고 있다. 생산액은 1976년 1,507억원에 비해 약 4.6배로 증대되었지만 국민경제에 대한 그 비중은 1980년 이후 감소추세에 있다(表2-19 및 表2-20). 그러나 1987년의 경우 견과류를 주로 하는 종실류의 총생산액은 1,052억원으로 1976년에 비해 13.4배, 1980년에 비해 2.3배로 증가하였으며 버섯류는 동기간 각각 11.2배, 3.1배가 증가되었다.

따라서 종실류와 버섯류가 林業生産에서 차지하는 비중은 각각 15.2%, 7.2%로서 그 생산량 증가폭이 다른 임산물에 비해 월등히 높기 때문에 임업생산에 있어서 그 중요도는 증가될 전망이다. 더욱이, 본 연구 대상품

表2-19 年度別 林業生産額

단위 : 백만원

	용 재	종 실						버 섯				기타 ¹⁾	총 계
		밤	호도	대추	잣	기타	소계	송이	표고	기타	소계	임산물	
1976	23,130	6,292	355	390	306	517	7,860	1,610	2,790	53	4,453	115,311	150,754
1980	35,042	38,419	598	4,035	2,104	769	45,925	7,164	9,040	197	16,401	332,164	429,532
1985	46,015	42,819	2,534	11,775	3,144	4,249	64,521	26,666	10,390	1,181	38,237	557,406	706,179
1986	47,653	45,110	3,601	12,518	2,025	4,325	67,579	25,556	13,343	1,233	40,132	527,480	682,844
1987 ¹⁾	45,506 (6.6)	64,283 (9.3)	5,296 (0.8)	25,054 (3.6)	4,356 (0.6)	6,103 (0.9)	105,192 (15.2)	29,572 (4.3)	18,355 (2.7)	2,120 (0.3)	50,047 (7.2)	491,351 (71.0)	692,096 (100.0)

1) ()內는 총계에 대한 比率(%).

2) 竹材, 燃料, 農用資材, 섬유류原料, 樹脂, 탄닌原料, 石材類, 鳥獸類, 기타副産物이 포함됨.

資料 : 산림청, 「임업통계요람」 1988.

表2-20 國民總生産과 林産物

단위 : 10억원(10³%)

	국민총생산	임업				
		용재	종실	버섯	기타	계
1976	29,285.5	23.13(79.0)	7.86(26.8)	4.45(15.2)	115.31(393.7)	150.75(514.8)
1980	36,672.3	35.04(95.5)	45.93(125.2)	16.40(44.7)	332.16(905.8)	429.53(1,171.3)
1985	52,705.4	46.02(87.3)	64.52(122.4)	38.24(72.6)	557.40(1,057.6)	706.18(1,339.9)
1986	59,187.8	47.65(80.5)	67.58(114.2)	40.13(67.8)	527.48(891.2)	682.84(1,153.7)
1987	66,319.6	45.51(68.6)	105.19(158.6)	50.05(75.5)	491.35(740.9)	692.10(1,043.6)

註 : () 내는 국민총생산에 대한 임산물 생산 비중(1/1000%)임.

資料 : 산림청, 「임업통계요람」, 1988.

목은 이들 부류 생산액의 90% 이상을 차지하는 주요 품목으로서 임업적 측면에서 상당히 중요한 품목들이다. 특히, 이중 밤의 생산가액은 1987년 643억원으로, 단일 품목만으로도 임업의 주산물이라고 할 수 있는 용재 생산가액을 훨씬 초과하고 있다<表2-19>.

林業, 더욱이 본 연구의 주 대상이 되는 종실류와 버섯류가 지닌 국민경제적 중요도는 미미하지만 이들 품목은 산촌농가의 중요한 소득원이 될 수 있을 뿐만 아니라 輸出戰略品目으로서의 可能性 때문에 중요시 할 필요성이 강조되는 품목들이다. 따라서 본 절에서는 林産物 收入의 山村經濟에서의 중요성을 다루기로 한다. 수출입 문제는 전체적인 수급과 관련하여 다음 절에서 취급코자 한다.

나. 山村開發의 重要성과 林産物 所得

1960년대 이후 고도 경제성장 과정에서 나타난 都農間의 격차와 함께 불균형 성장은 농촌 특히 농촌중의 오지인 산촌에 심각한 문제를 가져왔다. 산촌의 극심한 인구유출로 촌락의 존립조차 붕괴위기에 처해 있으며, 인구유출로 풍부한 산촌자원이 방치 또는 폐기되고 농경지는 산림으로 변해가고 있다. 都農의 불균형 발전은 산촌을 낙후지역·과소화지역으로 만들고 도시를 과밀지역으로 만듦으로서 사회적 문제를 야기하고 있다. 그

러나 국토자원의 효율적 이용과 균형발전이라는 측면에서 농촌 특히, 산촌의 개발은 국가적으로 매우 중요한 과제이다.

산촌의 인구유출을 줄이고 산촌을 주민이 거주할 수 있는 생활공간으로 만들기 위해서는 교통, 통신, 교육, 보건, 시설 등과 같은 생활여건의 조성 이 중요하며, 더욱이 생활의 터전이 될 수 있도록 소득원을 개발해 주어야 한다. 그러나 우리 나라는 국토의 65%가 산지임에도 앞에서 살펴 보 았듯이 임업이 국민경제에 기여하는 정도는 매우 미약하다(表2-20). 그 간의 농업정책이 산업으로서 농업만을 중시한 나머지 농촌과 농민에 대한 정책을 소홀히 해왔던 것과 마찬가지로 임업정책 또한 산업으로서 임업 즉, 산림의 조성과 목재생산을 중시하였으나, 산림의 직접적 관리자이고 林政에 대한 最一線의 정책수용자이며 산촌과 산림에서 노동력의 제공자인 산촌주민에 대한 정책은 소홀히 해 왔다.

이에 따라 山林綠化는 잘 되었지만 산림이용을 규제 또는 제한함으로써 풍부한 산림자원을 충분히 활용하지 못한 결과를 가져왔다. 한 연구조사 에 의하면 산촌의 호당 평균소득은 평지농촌의 60~70%에 불과한 것으로 발표되고 있다. 이러한 점에서 산림자원을 산촌주민의 소득과 직결시킴으로서 산촌의 인구유출을 감소시키고 산림자원을 활용하도록 하는 것이 林政의 주요한 과제일 뿐만 아니라 국가경제 및 사회적으로도 매우 중요한 과제가 된다.

다. 山村農家の 林産物 收入

한국농촌경제연구원의 사례조사¹³⁾에 의하면, 3개 산촌부락의 농가호당 평균소득은 비교적 평야지인 曲橋里¹⁴⁾의 70~73% 수준으로 산촌이 낮게 나타났다. 더욱이 소득중 임산물 수입인 겸업수입이 5.2~9.6%에 불과하

13) 李廣遠, 「農林家育成과 山村振興에 관한 事例研究」 한국농촌경제연구원, 1985. pp.2~5.

14) 표본조사지역중 上創峰里, 梅谷里, 於屯里 등은 강원도 횡성군 公根面에 위치한 山村部落이며, 曲橋里는 교통과 영농여건이 좋은 원주와 횡성읍 사이에 위치한 지역임.

表2-21 山村地域 農家收入 構造

단위: 천원(%)

區 分	上創峰里	於 屯 里	梅 谷 里	曲 橋 里
農 作 物 收 入	2,971.3(64.9)	3,550.1(75.6)	3,139.1(65.6)	4,795.5(73.0)
農作物以外收入	292.9(6.2)	149.2(3.2)	463.2(9.7)	609.6(9.3)
兼 業 收 入 ¹⁾	440.4(9.6)	336.3(7.1)	248.7(5.2)	66.9(1.0)
事 業 以 外 收 入	875.9(19.1)	660.8(14.1)	931.3(19.8)	1,095.6(16.7)
計	4,580.4(100.0)	4,696.4(100.0)	4,782.3(100.0)	6,567.6(100.0)

1) 林産物 收入.

資料: 李廣遠, 앞의 책, p.229.

과하다<表2-21>. 따라서 산촌에서 산림자원을 이용한 소득은 매우 미약한 것임을 알 수 있다.

한편 林産物 收入의 구성을 보면, 종실류로 부터의 수입이 가장 높고 임업부산물 수입이 그 다음이며 목재수입은 매우 미미하다. 버섯류 수입은 매곡리가 높을 뿐이며 비교적 낮은 편이다<表2-22>. 따라서 산촌에서의 임업수입은 주산물은 목재보다는 종실류를 포함한 임업 부산물에서 나오고 있다. 이러한 이유는 목재의 수입의존도 증가, 녹화위주의 산림정책 등 여러가지 이유가 있겠으나 목재는 投資의 회임기간이 길고 수입이 1회에 그치는데 근본적 원인이 있을 것으로 생각된다. 따라서 산촌농가로서는 소득안정을 위해 매년 수익을 실현할 수 있는 소득원이 필요하며, 여기에 적합한 것이 종실류와 버섯류 등 임업 부산물이라고 할 수 있다.

연구의 주산지 조사결과에 의하면, 농가소득중 임산물 수입이 차지하는 비중은 밤의 경우 공주 38%, 광양 40%로 비교적 높은 비중이다. 호도는 천원 35.7%, 공주 28.7%, 대추 재배농가는 영월 21.3%, 경산이 68%, 잣 생산 농가는 가평 28.8%, 포천 55.7%로 나타났다<表2-23>. 동 조사는 주산지의 임산물 생산자를 대상으로 조사한 것이므로 평균치보다는 매우 높지만 임업소득에 의한 산촌농가의 소득증대 가능성을 시사해 주는 것이다

表2-22 山村農家の 林産物 收入 構成(횡성군)

단위: 원(%)

	上創峰里	於 屯 里	梅 谷 里	曲 橋 里
種 實	283,890(64.5)	176,623(53.5)	95,084(38.2)	66,894(100.0)
버 섯 류	43,591(9.9)	20,867(6.3)	53,546(21.5)	—
林 産 副 産 物	112,909(25.6)	123,725(37.5)	95,981(38.6)	—
木 材	—	8,788(2.7)	4,091(1.6)	—
計	440,390(100.0)	330,003(100.0)	248,702(100.0)	66,894(100.0)

資料: 李廣遠, 「앞의 책」, p.212.

表2-23 주산지 생산자의 임산물 소득 비중¹⁾, 1987

단위: %

	밤		호 도		대 추		잣		송 이	표 고
지 역	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
비 중	38.0	40.0	35.7	28.7	21.3	68.0	28.8	55.7	18.6	67.0

1) 생산자 전체소득중 해당 標本調査農家の 임산물 收入이 차지하는 비중.

資料: 현지조사.

현단계에 있어서 산촌농가의 소득은 일반 농가와 마찬가지로 耕種農業에 의한 소득이 높고 임산 부산물에 의한 소득이 낮은 비중을 차지하고 있음을 볼 때, 산촌농가의 소득증대는 특별한 대안을 필요로 한다고 판단된다. 여기에는 종실류와 버섯류를 포함한 임산물의 증산을 위한 대책이 필요하며, 아울러 이를 농가소득과 직결시키도록 유통체계 또한 개선되어야 한다.

4. 林産物 需給과 貿易

가. 需給現況

견과류는 1987년 총 61,625톤이 생산되어 그중 58.2%에 해당하는 35,849톤이 수출되고, 종자용과 감모량을 제외한 24,344톤이 국내소비된 것으로 추정된다. 이는 국민 1인당 연간 0.57kg을 소비한 것에 해당한다. 수출량은 모두 밤이며, 이 중에는 통조림 등으로 수출된 5,000톤도 포함되어 있다.

한편, 버섯류인 송이와 표고버섯은 1,737톤이 생산되어 91.5%에 해당하는 1,583톤이 수출되고, 일부 감모량은 제외한 나머지 137톤이 국내에서 소비된 것으로 추정된다.¹⁵⁾ 대추는 4,636kg이 생산되어 거의 전량이 국내에서 소비되었으며, 수입 또는 수출량은 거의 없는 실정이다<表2-24>.

과거 밤, 대추, 잣, 호도, 은행 등은 고가품으로서 주로 제례, 혼례, 회갑 등과 약용으로 주로 사용되었고 일부 계층을 제외하고는 常食되지 못하였으며, 표고나 송이 역시 외화획득을 위해 저급품을 제외하고는 주로 수출에 충당해 왔다. 그러나 최근 국민소득 및 생산량 증가에 따라 국내수요도 증대될 가능성이 높아져 가고 있다.

생산량 증가에 따른 가격하락을 대비하기 위해서 국내수요의 개발이 필요하다. 현재 우리 나라에서는 이들 품목은 가공수준이 매우 낮아¹⁶⁾ 국내수요가 制約的이나, 이들 품목이 산촌농가의 소득작목으로 부상하고 있는 점을 고려할 때 적정 가격수준유지를 위해서는 해외시장 개발과 함께 국내수요의 안정적 확보가 중요하다. 이러한 점에서 쥬스류, 과자류 등과 같은 국민기호에 맞는 가공식품의 개발이 요망된다.

15) 이 중에는 기타 버섯이 포함되지 않았으며, 표고버섯 중에도 생표고는 포함되지 않았음. 그리고 특별히 생표고라고 표시하지 않은 것은 건표고를 의미함.

16) 상당량의 견과류가 실질적으로는 양갱, 호도과자, 잣죽 등과 같은 가공용으로 이용되고 있으나 이에 관한 통계자료가 없음.

表2-24 1987년도 林産物 需給現況

단위 : ㄱ

	생산량	수입량	이입량	총공급량	이월량	수출량	사료용	종자용	감모량	가공용	식용공급량
견과류	61,625	207		61,832		35,849		92.5	1,546	5,000	24,344.5
밤	57,047			57,047		35,849		7.0	1,426	5,000	19,765
호도	972			972				0.5	24		947.5
잣	784			784				51.0	20		713
도토리	2,258			2,258				34.0	57		2,167
은행	564	207		771					19		752
버섯류	1,737	0.07		1,737.07		1,589			11		137.07
송이	657			657		566			4		87
표고	1,080	0.07		1,087.07		1,023			7		50.07
대추	4,636	0.05		4,636		0.1					4,636

資料 : 산림청.

나. 貿易 現況

① 輸出入 要領

먼저, 수출 요령을 살펴보면 송이는 산림조합중앙회장의 추천에 의해서만 수출이 가능하며 기타 품목은 수출자동승인 품목이다. 특히, 표고버섯은 1975년부터 1981년까지는 사용제한 품목이었으나 현재에는 수출자동승인 품목으로 되어 있다.

수입 요령은 밤, 호도, 대추, 잣은 산림청장의 추천을 받아 수입할 수 있으나, 외화획득용 수입추천은 산림조합중앙회장에 위임되어 있다. 다만 호도의 수입은 식물방역상 지역이 제한되어 있다(表2-25).

수출비중이 특히 높은 송이의 경우 산림법 및 동 시행령에 의거, 사용제한고시 품목으로 되어 있다. 따라서 송이는 채취로부터 수출까지 소유통과정을 통하여 법적규제를 받는다. 사용제한고시에 의거 산림조합중앙회장이 지정하는 山林契員만이 채취할 수 있으며, 산림조합장이 관내 산

表2-25 品目別 輸出入 要領

	狀 態	HSK Code ¹⁾ 번 호	關 聯 法 令	輸 出 入 要 領	輸入關稅率 (%)
밤	카스타네아종	0802.40	수출입공고(수출)	①日本지역 수출용 간밤 : 한국농림수산 식품수출조합의추천	50
	기타방법으로 조제한것 ²⁾	2008.19.10	수출입공고(수입)	②기타 : 수출자동승 인품목 산림청장(외 화확득용은 산림조 합중앙회장)의 추천	50
호도		0802.3	수출입공고(수입)	산림청장(외화확득 용은 산림조합중앙 회장)의 추천	50
			식물방역법(수입)	수입금지지역으로 부터는 수입불가능 (식물방역법제7조)	
대추	신선한것 건조한것	0810.90.30 0813.40.20	수출입공고(수입) 수출입공고(수입)	산림청장(외화확득 용은 산림조합중앙 회장)의 추천	50
잣		0802.90.10	수출입공고(수입)	"	
버섯	신선 또는 냉 장한것 저장처리한것	0709.51 0711.90.20	수출입공고(수출)	①생송이 : 산림조합 중앙회장 ②기타 : 수출자동승 인품목	30
	건조한것 조제 또는 저 장처리한것	0712.30.10 2003.10	수출입공고(수출)	①양송이통조림 : 한 국농림수산식품수출 조합장 추천 ②기타수출자동승인 품목	30

1) 韓國統一商品分類(HSK ; Harmonized System Korea)는 1988.1.1부터 시행된 基準임.

2) 탈수한것, 설탕에 입허거나 절인것. 가열 제조한것(농림수산부장관 추천으로 수입, 수입관세율 40%)을 제외한 방법으로 조제한것.

資料 : 韓國貿易協會, 「品目別 輸出入 要領」, 1989.3.

림계원을 대신하여 송이 채취신고와 승인을 받는다. 채취된 송이는 수출 부적격품을 제외하고는 원칙적으로 전량 수출토록 조치되고 있으며, 외국 관광객의 국내 식용 또는 소량의 휴대반출 등을 위하여 필요시 산림조합 중앙회장이 국내공급을 허용토록 하고 있다. 산림조합 공판장에서의 경매에 참가할 수 있는 수출업자는 과거 송이 수출실적 보유자 및 信用狀 수취자로서 산림조합중앙회장과 송이의 공급계약을 체결한 자에 한하도록 제한하고 있다.¹⁷⁾

② 輸出

1987년 전체임산물 수출액은 460.9백만\$로서 이는 우리나라 전체 수출액의 0.97%에 해당된다. 이중 버섯류와 목과류를 포함한 버섯, 기타임산물의 수출액은 151.7백만\$로 전체 임산물수출의 32.9%를 차지한다. 임산물중 수출비중이 가장 높은 것은 석재이며, 그다음이 합판과 목재이다. 1970년대 이전만 하더라도 임산물 수출의 독보적인 위치를 차지하고 있던 합판은 상대적 수출 비중이 크게 감소하고 있으며, 최근 임산물수출의 주종품목은 석재와 밤, 송이, 표고로 바뀌고 있다<表2-26>.

한편 본 연구의 대상품목인 견과류 및 버섯류의 수출실적을 보면 1970년 이전에는 표고만 약간씩 수출되었으며 1970년이후 밤과 송이가 수출되기 시작, 그 물량이 꾸준히 증가하였다. 1987년에는 밤 35,849톤, 83,957천\$, 송이 566톤, 40,253천\$, 표고버섯 1,023톤, 21,764천\$를 수출하여 농림수산물의 주요 수출전략품목으로 되었다. 그밖의 호도, 대추, 잣은 거의 수출되지 않고 있는 실정이다<表2-27 및 表2-28>.

17) 농협전문대, 「버섯재배 교육교재」, 1986. pp.462~463.

表2-26 年度別 林産物 輸出額 및 比重

단위: 천 \$(%)

	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
合 板	19,055 (91.4)	102,396 (93.0)	228,754 (77.9)	352,199 (56.0)	391,645 (62.1)	201,126 (50.2)	109,857 (31.1)	66,579 (22.2)	39,807 (15.1)	50,703 (15.2)	56,017 (12.2)
木 材	11 (0.1)	347 (0.3)	18,403 (6.3)	82,262 (13.1)	48,483 (7.7)	33,439 (8.4)	19,230 (5.4)	26,039 (8.7)	20,546 (7.8)	26,935 (8.1)	47,229 (10.2)
木 製 品	26 (0.1)	1,149 (1.1)	8,835 (3.0)	37,274 (5.9)	33,635 (5.3)	27,782 (6.9)	36,042 (10.2)	30,856 (10.3)	17,536 (6.7)	19,777 (5.9)	25,629 (5.6)
壁 紙	1,458 (7.0)	4,114 (3.7)	12,120 (4.1)	34,907 (5.5)	35,579 (5.6)	24,941 (6.2)	29,548 (8.4)	17,096 (5.7)	16,460 (6.2)	12,627 (3.8)	14,662 (3.2)
石 材	— —	— —	12,019 (4.1)	57,682 (9.2)	67,421 (10.7)	71,029 (17.7)	73,911 (20.9)	75,511 (25.1)	84,480 (32.1)	121,701 (36.6)	165,722 (35.9)
버섯·其他	309 (1.5)	2,124 (1.9)	13,535 (4.6)	64,712 (10.3)	54,209 (8.6)	42,384 (10.6)	84,825 (24.0)	84,347 (28.0)	84,735 (32.1)	101,064 (13.8)	151,675 (32.9)
표 고	309 (1.5)	738 (0.7)	3,323 (1.1)	10,704 (1.7)	5,935 (0.9)	2,989 (0.8)	13,693 (3.9)	9,085 (3.0)	10,622 (4.0)	12,674 (3.8)	21,764 (4.7)
승 이	— —	605 (0.5)	6,391 (2.2)	13,521 (2.2)	16,841 (2.7)	10,385 (2.6)	28,013 (7.9)	24,064 (8.0)	32,831 (12.5)	30,272 (9.1)	40,253 (8.7)
밤	— —	22 (0.02)	45 (0.01)	36,771 (5.8)	26,255 (4.2)	25,023 (6.2)	38,814 (11.0)	47,117 (15.7)	37,427 (14.2)	53,072 (16.0)	83,957 (18.2)
목과류	— —	150 (0.1)	160 (0.1)	719 (0.1)	1,142 (0.2)	1,369 (0.3)	1,008 (0.3)	392 (0.1)	566 (0.2)	640 (0.2)	215 (0.1)
기 타	— —	690 (0.1)	3,616 (1.2)	2,997 (0.5)	4,036 (0.6)	2,618 (0.7)	3,297 (0.9)	3,689 (1.2)	3,289 (1.2)	4,406 (1.3)	5,486 (1.2)
計	20,859 (100.0)	110,130 (100.0)	293,666 (100.0)	629,036 (100.0)	630,972 (100.0)	400,701 (100.0)	353,413 (100.0)	300,428 (100.0)	263,564 (100.0)	332,813 (100.0)	460,934 (100.0)
總輸出중 林産物 比重(%)	12.00	13.17	5.79	3.59	2.97	1.83	1.44	1.03	0.89	0.96	0.97

資料: 산림청, 「임산물 수출입통계」, 1987. 단, 1987년은 산림청 수출진흥과.

表2-27 品目別 輸出實績

단위: 수량; %, 금액; 천\$

	밤		호 도		대 추		갓		표고버섯		송 이	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
1962									138	375		
1965									84	309		
1970	22	22							180	738	94	605
1975	47	45	28	20	55	50			332	3,323	430	6,391
1980	17,798	3,677			3	8	0.2	4	696	10,704	316	13,521
1985	23,594	37,427			0	1			659	10,622	1,091	32,831
1986	30,053	53,072			0	4			765	12,674	299	30,272
1987	35,849	83,957			0.1	1	0	0.4	1,023	21,764	566	40,253

資料: 산림청, 「임산물 수출입통계」, 1987. 단, 1987년은 산림청 수출진흥과.

表2-28 연도별 수출검역현황

단위: kg

	1983	1984	1985	1986	1987
밤 ¹⁾	7,489,122	7,822,760	10,906,129	14,504,613	17,029,411
건 밤	—	81	3,429	—	—
호 도	9,000	—	—	—	1
건 대 추	346	1,154	384	312	125
대 추	56	—	9,716	—	54
갓	112	4	2	2	—
은 행	112	7,003	23,508	43,830	22
표고버섯	557,347	473,190	509,640	616,048	822
송 이	1,052,566	641,446	1,128,126	295,535	788,385
냉동송이	1,345	39,816	—	—	628,184

1) 냉동박피밤, 박피밤 포함.

資料: 농림수산부, 동식물 검역연보, 각연도.

③ 輸入

1986년의 경우 임산물 총수입액은 624.3백만원인데, 이중 원목을 주로 한 목재류 輸入이 91.2%를 차지하고 그밖에 로진, 등나무, 너트류 등이 었다. 너트류 중에는 알몬드가 대부분이며 최근 그 수입량이 급증하고 있다.

수입액은 1980년 이후 漸減하여 왔다. 輸入品目の 다양화 추세에 따라 목재의 비중이 점감하고, 그밖의 품목은 증가하는 경향을 나타내고 있다 <表2-29>.

表2-29 年度別 林産物 輸入額

단위 : 천 \$, CIF, (%)

	1977	1980	1983	1985	1986
木 材 類	533,375 (98.8)	899,155 (98.6)	666,662 (95.7)	589,631 (93.7)	596,570 (91.2)
竹 材 類	4,206 (0.8)	5,731 (0.6)	4,521 (0.6)	1,508 (0.2)	1,846 (0.3)
너 트 類	— (0)	58 (0)	2,082 (0.3)	1,126 (0.2)	2,771 (0.4)
(알몬드)	— (0)	1 (0)	947 (0.1)	929 (0.1)	2,517 (0.4)
鳥 獸 類	57 (0)	95 (0)	1,043 (0.1)	973 (0.2)	58 (0)
石 材	60 (0)	1,172 (0.1)	5,533 (0.8)	18,027 (2.9)	3,596 (0.6)
대 추	— (0)	— (0)	579 (0.1)	— (0)	— (0)
죽순통조림	— (0)	103 (0)	62 (0)	12 (0)	13 (0)
등(Rattan)	92 (0)	836 (0.1)	3,354 (0.5)	3,971 (0.6)	5,469 (0.9)
로진(Rosin)	1,713 (0.3)	3,342 (0.4)	4,967 (0.7)	5,077 (0.8)	5,985 (1.0)
기 타	— (0)	1,594 (0.2)	7,885 (1.1)	9,080 (1.4)	7,944 (1.3)
計	540,039 (100.0)	912,086 (100.0)	696,678 (100.0)	629,405 (100.0)	624,252 (100.0)

資料 : 산림청, 「임산물 수출입통계」, 1987.

한편 본연구 대상품목의 수입량은 극히 미미하다. 1987년 수입량은 잣이 1.7톤에 불과하며 나머지는 휴대용으로 약간 들어 왔을 뿐이고, 버섯류는 거의 수입되지 않았다<表2-31>. 1980년 이전에는 견과류가 수입되지 않았으나 대추가 1981~83년 3년간 상당량 수입된 바 있고, 잣이 1983년에 916톤 수입된 바 있지만, 그후 이들 품목은 거의 수입되지 않았다. 호도는 극히 소량이 매년 조금씩 수입되고 있다<表2-30>. 따라서 이들 품목의 수입량은 크게 많지 않음을 알 수 있다.

그러나 산지의 생산자나 상인들은 수입 임산물에 의한 가격하락을 크게 우려하고 있다. 특히 대추, 잣, 표고는 현재에도 많은 물량이 수입되고 있다고 주장하면서, 輸入 때문에 가격이 하락하고 있다고 하고 있다. 그렇다면 실제로 수입은 거의 안되고 있는데도 수입물량에 대한 우려가 팽배해 있는 것은 무엇 때문인가? 휴대반입량 등 통계에 잡히지 않은 수입량이나 또는 밀수량이 많아서인가?

이는 輸入統計에 잡히지 않는 수입물량의 상당물량이 외화획득용 원자재로 수입되어 그중 일부가 국내시장에 유출되기 때문으로 판단된다. 즉, 외화획득용 원자재는 再輸出을 전제조건으로 면세수입되어 그중 일정을

表2-30 연도별 수입실적

단위: 수량; %, 금액; 천\$

	잣		호도		은행		대추	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액
1980	2	14	—	—	—	—	—	—
1981	11	37	10	12	—	—	541	997
1982	—	—	61	54	78	161	995	1,701
1983	916	807	132	151	90	166	461	579
1984	—	—	37	48	10	16	—	—
1985	0.6	4	0.6	7	91	153	—	—
1986	0.6	4	6	35	128	209	—	—
1987								

資料: 산림청, 「임산물 수출입통계」, 1987. 단, 1987년은 산림청 수출진흥과.

表2-31 연도별 수입검역 현황

단위 : kg

	1983	1984	1985	1986	1987
밤	11	10	16	3	5
호도	916,405	30	24	89	66
견대추	461,225	289	13	4	164
대추	—	10	4	37	53
잣	916,405	827	1,295	4,281	1,691
은행	90,404	15	91,387	133,020	196,819
견표고버섯	3,156	12,862	48	57	28
생표고	10	—	—	—	—
표고버섯가루	—	30	—	—	—
송이	1	—	—	—	—
건송이	—	1,730	1	—	—

資料 : 농림수산부, 「동식물 검역연보」, 각연도.

(감모할당률)을 제외하고는 전량 가공·수출되고 있는데 이때 감모량으로 인정된 일부 물량이 국내시장으로 유출, 유통되는 것으로 사료된다. 따라서 국내생산자 보호를 위해서는 보세가공 수출시 감모할당률에 대한 면밀한 검토를 통해 외화획득용 원자재가 국내시장에 유통되지 않도록 적극 대처해야 할 필요가 있다.

다. 品目別 交易市場의 與件

① 밤

1987년 총생산량 61,625톤중 58.2%에 해당하는 35,849톤 83,957천\$를 수출할 정도로 수출비중이 높고 수출액도 많은 임산물이다. 따라서 밤은 수출의존도가 높아 해외시장 여건변화에 따라 국내시장의 가격변동이 큰 품목의 하나이다.

수출액은 1975년 45천\$에 불과하던 것이 국내생산자의 증가와 함께 꾸

表2-32 밤 연도별 · 국별 수출실적

단위 : 천 \$

연도	일본	중 화 민 국	필리핀	미국	캐나다	싱가폴	사우디 아라비아	기타	계
1975	45								45
1976	787		1	37		14			839
1977	3,024		3	16		3		1	3,047
1978	8,202			2			26		8,230
1989	14,395		7	50			4		14,456
1980	36,731		8	29	1		2		36,771
1981	26,062		11	104			56	22	26,255
1982	24,708		10	300			1	4	25,023
1983	38,155		9	647	1		2		38,814
1984	46,962	7	8	79			61		47,117
1985	36,644		8	767	1		7		37,427
1986	52,844	33		161	30		4		53,072
1987	83,623	20	1	203	109		1		83,957

資料 : 산림청, 「임산물 수출입통계」, 1987. 단 1987년도는 산림청.

준히 증대되어 왔다. 수출시장은 전적으로 일본시장에 편중되어 있으며 <表2-32> 대부분 간밤 형태로 수출되고 있으나¹⁸⁾ 최근 加糖한 밤 통조림의 수출이 증가추세에 있다. 따라서 일본시장의 여건변화에 따라 국내시장은 지대한 영향을 받으며, 일본 수입상의 談話에 의한 價格操作의 가능성도 배재할 수 없는 취약점을 갖고 있다.

이러한 점에서 수출확대를 위해서는 밤 수출시장을 다변화하고, 다양한 소비에 맞춘 가공상품의 개발이 필요하다. 분말제품 등 가공제품에 대한 기술개발이 요망되며, 미국, 유럽 등으로 신속하게 생밤을 수송한다면 새로운 시장개척도 가능할 것이다¹⁹⁾.

18) 밤은 간밤, 통조림, 생밤, 黃栗 형태로 수출되고 있음. 원료밤 기준으로 1987년의 수출량 57,047톤중 31,952톤이 간밤으로 수출됨.

19) 농협중앙회, 앞의 책, p.55.

한편 최대 수출시장인 일본에서 우리 나라의 최대 경쟁국은 중국이며, 일본시장의 대부분을 우리 나라와 중국이 차지하고 있고, 이태리 등이 약간을 수출하고 있다<表2-33>. 우리 나라가 밤을 일본에 많이 수출할 수 있는 것은 밤 생산국이 없어서가 아니라 수입국인 일본과 여타 밤 생산국에 비해 저렴한 노동력으로 인해 가격경쟁력에 있어서 우위에 있기 때문으로 생각된다. 그러나 이러한 가격경쟁력은 중국이 한국보다 노동력이 풍부할 뿐만 아니라 밤 재배면적도 확대하여 장기적으로는 소멸될 소지가 있다²⁰⁾.

중국은 1986년에 물밤(Water chestnut) 5,115톤, 건조밤(Dried chestnut) 25,769톤을 수출하였다. 이는 1985년에 비해 상당량 감소한 것으로서 대륙의 생산잠재력을 고려할 때 수출시장에 대한 위협을 무시할 수 없으나 현재 크게 위협적이지는 않은 듯하다<表2-34>.

表2-33 일본의 밤 國別 輸入動向

단위 : 千(%)

	1981	1982	1983	1984	1985.10末
韓 國	16,422 (43.5)	14,767 (42.3)	22,879 (48.6)	27,882 (49.8)	7,954 (41.1)
中 國	20,991 (55.6)	19,684 (56.4)	23,833 (50.6)	27,890 (49.8)	9,670 (49.9)
이태리	267 (0.7)	395 (1.1)	224 (0.5)	183 (0.3)	110 (0.6)
기 타	60 (0.2)	54 (0.2)	138 (0.3)	38 (0.1)	1,634 (8.4)
計	37,740 (100.0)	34,900 (100.0)	47,074 (100.0)	55,993 (100.0)	19,368 (100.0)

資料 : 山林廳, 「'86 林産物 輸出振興施策」, 1986.1.

李載玉外 「農林水産物 輸出増大方案에 관한 研究」, 韓國農村經濟研究院, 1986.12 등에서 재인용.

20) 이재옥 외, 「농림수산물 수출증대 방안에 관한 연구」, 한국농촌경제연구원, 1986, p.66.

表2-34 中國 林產物 輸出現況

단위: 물량; %, 금액; 천 \$

	1985		1986	
	物 量	金 額	物 量	金 額
밤(Water Chestnut)	6,065	1,750	5,115	1,540
밤(Dired Chestnut)	29,415	38,140	25,769	40,940
대 추	2,001	2,150	2,444	1,910
호 도	11,574	8,560	12,867	12,140
간 호 도	5,949	13,010	5,637	11,720
건 표 고	246	2,120	532	4,640

資料: 中國對外經濟貿易年鑑 編輯委員會, 「中國對外經濟貿易年鑑」, 1987.

밤의 장래 수출은 당분간 비교적 안정적일 것으로 예측되고 있는데, 그 근거로서는 일본과 오랜동안의 상거래가 이루어져 왔고 한국산 밤의 품질이 비교적 우수한 것 등을 들 수 있다. 그러나 앞으로 10년후에는 이러한 여건이 매우 어려워질 것으로 전망되고 있는데, 강력한 경쟁국으로서의 중국의 등장이 예견되기 때문이다.

중국은 3~4년 전부터 일본에서 개량묘목과 接穗를 상당히 많이 들여왔으나, 5~10년 이내에 우리와 경쟁하기에는 어려울 것으로 예상하고 있다. 그 이유로는 비위생적인 처리시설 및 가공기술의 미비, 산지의 수송로 등 流通下部構造 미비 등을 들고 있다.

한편 1987년 부터 캐나다로의 신규수출개척을 비롯, 다양한 제품을 만들어 북미 및 유럽진출을 모색하고 있어서 해외시장의 다변화도 가능한 것으로 전망된다. 밤의 輸入實績은 없는 것으로 되어 있으나 분말 또는 페이스트(paste) 형태로 극히 일부가 시중에 들어오는 것으로 알려지고 있다.

② 표고버섯

1987년의 경우 건표고 총생산량 1,080톤중 그 대부분인 1,023톤 21,764천 \$이 수출되었다. 금액면에서 밤이나 송이에 뒤지지만 1970년대 이전에

表2-35 표고 연도별·국별 수출실적

단위: 천 \$

연도별	일본	홍콩	싱가폴	중화 민국	타이	미국	캐나다	서독	프랑스	기타	계
1975	3	—	6	3,267	13	—	—	1	—	33	3,323
1976	952	642	146	1,773	119	683	42	48	4	127	4,536
1977	1,071	1,608	773	4,360	114	599	70	153	87	270	9,135
1978	1,575	371	189	5,222	164	820	77	90	196	333	9,037
1979	717	1,706	354	3,887	288	947	108	97	316	437	8,857
1980	307	4,303	381	2,550	657	1,439	168	115	286	498	10,704
1981	261	1,112	49	1,888	525	968	155	116	349	512	5,935
1982	561	1,147	27	4	327	303	27	38	199	356	2,989
1983	2,375	3,743	1,698	—	1,108	2,959	41	176	561	1,032	13,690
1984	492	3,164	275	—	1,067	2,261	134	235	615	842	9,085
1985	608	4,754	1,039	—	275	1,734	64	326	330	1,492	10,622
1986	967	5,555	1,021	—	127	2,908	130	255	674	1,037	12,674
1987	1,090	3,370	2,710	6,612	58	4,662	148	338	942	1,834	21,764

資料: <表2-32>와 같음.

는 중요한 外貨輸入源의 하나였다. 輸出先이 비교적 다변화되어 있고 정책여하에 따라 증산의 가능성이 비교적 높은 품목이라 할 수 있다.

표고버섯의 주요 수출대상국은 1980년대 초까지만 하더라도 대만이었으나 1982년이후 대만으로의 수출은 중단되었다가 1987년에 들어서 재개되었다. 홍콩, 미국, 말레이시아, 싱가포르 및 프랑스, 서독 등으로의 수출은 계속 증가하고 있다<表2-35>.

대만은 1982년이후 自國의 생산자보호와 외국산 표고의 수입억제를 위해 국제입찰을 폐지하고 고율의 관세를 부과함으로써 한국산은 물론 일본산의 수출도 격감하였다. 더욱이 중국산 표고수입이 크게 늘자 대만당국은 1988년 3월초에 중국, 한국, 일본산 표고버섯의 수입증인서 발급을 중단하였는데, 이에 따라 우리의 표고 수출은 많은 차질을 가져온 바 있다²¹⁾. 최근에는 여행자 휴대품(연간 약200톤 추정)을 제외하고 대만으로의 수출은 거의 중단된 상태이다.

21) 농축수산물통정보(1988년 6월 20일).

표고버섯의 생산지와 수입국은 동남아 지역에 편중되어 있는데, 이는 이곳에 살고 있는 화교들이 전통적으로 선호하여 많이 소비하고 있기 때문이다.

국제수출시장에서의 주요경쟁국은 중국과 일본이다. 일본은 1987년 893톤을 수입하고 2,634톤을 수출하여 수입국인 동시에 최대 수출국이 되고 있다<表2-36 및 表2-37>. 일본의 주요 수출대상국은 홍콩, 싱가포르, 미국 등이어서 우리의 직접적인 경쟁상대국이 되고 있다<表2-38>. 특히, 일본은 고도의 생산기술에 따른 고품질의 상품을 높은 가격으로 판매하며, 북미, 유럽 등지로 輸出先이 크게 다양화 되어 있는 특징이 있다.

表2-36 주요국별 표고버섯 수급현황, 1987

단위 : %

	생 산 량	국내소비		수 입		수 출	
		물 량	%	물 량	%	물 량	%
일 본	11,437	9,696	81	893	8	2,634	23
중 공	3,000	2,553	85	407	14	854	28
대 만	2,000	2,200	—	433	—	—	—
한 국	1,080	57	5	—	—	1,023	95
싱 가 폴	—	294	—	758	—	464	—
기 타	170	2,947	1,734	3,196	1,880	—	—

資料 : 농업협동조합 전문대학, 「버섯과정 교육교재」, 1988. p.333.

表2-37 日本의 건표고 需給動向

단위 : %

		1981	1982	1983	1984	1985
供 給	生 産 入	14,735	12,560	12,025	16,685	12,065
	輸 入	38	133	666	47	140
需 要	消 費	10,891	9,247	9,896	12,645	8,875
	輸 出	882	3,446	2,795	4,087	3,330
國內自給度(%)		135.3	135.8	121.5	131.9	135.9

資料 : 日本貿易振興會, 「農林水産物の貿易」, 1986, 農協中央會, 「우리 나라 農水産物貿易現況」 1987에서 재인용.

表2-38 주요국의 건표고 수입동향

단위: %

		1981	1982	1983	1984	1985
홍콩	計	2,338	2,475	2,458	2,847	2,510
	한국	60	62	147	134	257
	일본	2,077	2,152	1,638	2,457	1,971
	중국	192	228	620	190	215
싱가폴	計	967	807	682	816	912
	한국	7	3	50	22	50
	일본	928	768	579	745	829
	중국	30	35	51	45	32
미국	計	692	567	719	965	995
	일본	397	295	336	422	458

資料: 앞의 表와 같음.

그러나 표고버섯의 우리 나라 최대 경쟁국은 중국이다. 중국은 값싸고 풍부한 노동력을 바탕으로 저가품 수출시장을 석권, 우리의 해외시장을 위협하고 있는데, 우리의 최대 수출시장인 홍콩은 최근 輸入先을 중국으로 전환하는 추세이다.

홍콩은 1987년의 총수입량 4,049톤중 2,062톤을 중국에서 수입하였는데 이는 전년대비 270% 증가한 것이다.²²⁾ 같은 해에 일본에서는 1,795톤, 우리 나라에서 148톤을 수입한 것으로 나타났는데, 이는 전년에 비하면 오히려 감소한 것이다. 특히, 우리 나라로 부터의 輸入은 물량면에서 46%나 감소하였다(表2-39).

품질에서는 차이가 있지만, 중국산 표고는 홍콩시장에서 한국산에 비해 35~45%의 저렴한 가격에 수출되어(表2-40) 그 수출물량이 최근 급격히 증가되고 있으므로(表2-41) 값싼 중국산 표고가 해외시장에 다량 출하될 경우 수출은 물론 국내시장까지도 타격을 받을 우려가 있다.²³⁾ 이미 중

22) 이러한 물량은 1980년대에 급격히 증가한 것임.

23) 국내에 유입된 중국산 표고가 일부는 국내산으로 둔갑, 逆輸出되기 위해 수출심사창구에 나타나는 등 국내생산을 위협하고 있다(週刊 農畜水産流通情報, 1988.7.18).

表2-39 홍콩의 건표고 수입

單位：數量；%, 金額；千香港\$

		1983	1984	1985	1986	1987	前年比(%)
中 國	數量	620	190	215	557	2,062	270
	金額	42,533	14,845	12,836	36,208	144,068	298
日 本	數量	1,638	2,457	1,971	2,163	1,795	△ 17
	金額	375,339	443,023	310,665	373,937	395,935	6
韓 國	數量	147	134	257	275	148	△ 46
	金額	28,315	23,554	37,078	40,587	25,486	△ 37
合 計	數量	2,458	2,847	2,510	3,044	4,049	33
	金額	454,285	487,286	366,649	456,719	568,429	24

資料：Hongkong Trade Statistics. JETRO 農林水産 위크리 1617 및 1676號에서 再引用.

表2-40 홍콩의 표고 國別 輸入價格 比較

단위：香港千\$/%

	1983	1984	1985	1986	1987	1987/1986(%)
中國	68.6(35.6)	78.1(44.4)	59.7(41.4)	65.0(44.1)	69.9(40.6)	107.5
日本	231.0(119.9)	180.3(102.7)	157.6(109.2)	172.9(117.2)	220.6(128.1)	127.2
韓國	192.6	175.8	144.3	147.5	172.2	116.7
計	184.8	171.2	146.1	150.0	140.4	106.8

註：() 내는 韓國價格에 대한 比率(%)임.

資料：〈表2-39〉에서 계산함.

表2-41 中國의 건표고 輸出

單位：數量；%, 金額；萬元

	1984	1985	1986	1986 (1-9)	1987 (1-9)	去年同期比 (%)
數 量	820	1,022	1,391	975	1,936	198.6
金 額	1,501	2,131	3,580	2,479	6,182	249.4

資料：中國海關統計. JETRO 農林水産 위크리(1676號)에서 再引用.

表2-42 홍콩의 건표고 再輸出

單位：數量；%, 金額；千 홍콩 \$

		1984	1985	1986	1987	前年比(%)
日 本	數量	2	57	27	504	1,767
	金額	323	3,616	3,095	40,156	1,197
싱 가 폴	數量	19	27	55	341	520
	金額	2,631	4,022	5,198	31,426	505
臺 灣	數量	1	1	(0.8)	145	18,025
	金額	199	170	144	12,676	8,703
美 國	數量	15	28	28	107	282
	金額	2,013	3,028	2,525	7,584	200
말레시아	數量	2	4	7	33	371
	金額	355	354	749	2,458	228
中 國	數量	7	18	4	33	725
	金額	942	1,065	609	2,614	329
캐 나 다	數量	20	21	27	49	81
	金額	2,440	1,782	3,200	5,072	59
합 계	數量	105	185	180	1,274	608
	金額	14,290	18,355	21,410	111,582	421

資料：Hongkong Trade Statistics. JETRO 農林水産위크리(1676號)에서 再引用.

국은 각 생산지에서 증산체제를 구축하고 있는데, 일본으로 부터 종말건조기 및 선별기 등을 도입하여 품질향상을 도모하고 있다. 또한 中·日 합작으로 1일 2톤의 처리능력을 가진 선별공장을 1987년부터 가동하고 있으며, 금후에도 이와같은 형태의 선별공장을 각 產地에 설립할 예정인 것으로 알려지고 있다. 따라서 중국산 건표고는 가까운 장래에 홍콩을 비롯, 싱가포르, 미국 등지에 있어서 종래 일본산이 주름잡던 국제 건표고시장을 석권할 것으로 보여지며, 더 나아가 일본에도 진출하여 일본의 국내생산에 까지 그 영향을 미칠 것으로 예상되고 있다.²⁴⁾

중국의 생산증가 및 품질향상에 따라 홍콩에서는 중국산 건표고의 수출을 개시하는 日本系列의 商社가 증가하고 있다. 또한 중요한 輸出先인 中

24) JETRO, 農林水産위크리(1676호), pp.5~6.

콩이 중국산 표고를 대량 수입하여 이를 다시 재수출하는 中繼貿易을 통해 역시 주요 輸出先인 일본, 싱가포르, 대만, 말레이시아 등의 시장을 급속하게 잠식하고 있다(表2-42). 한편 싱가포르 시장의 경우도 1987년 버섯류 총수입량 34천톤 중 59%를 일본, 24%를 중국, 13%를 한국에서 수입하여²⁵⁾ 中國產의 수입비중을 확대하고 있다.

따라서 값싼 중국산 표고와 경쟁하기 위해서는 표고 생산의 생산성을 높이고²⁶⁾ 우량종균의 개발, 기술지도의 강화, 수출상품의 품질검사 강화 등을 통해 국내산 표고의 품질을 높여 나가야 한다.

[3] 송이

송이의 수출은 1980년의 13,521천\$에서 1987년도에는 40,253천\$에 이르러 그동안 금액면에서 약 3배 증가하였다. 임산물 수출액 중에서 차지하는 비중은 12.0%로서 단일 품목으로서 밤 다음가는 주요 품목이다.

表2-43 송이 연도별·국별 수출실적

단위: 천\$

	일 본	중화민국	미 국	카 나 다	계
1975	6,391				6,391
1976	4,905				4,905
1977	8,672				8,672
1978	25,710	165			25,875
1979	16,350	20			16,370
1980	13,470	51			13,521
1981	16,805	36			16,841
1982	10,385				10,385
1983	27,863	150			28,013
1984	23,671	297	2	94	24,064
1985	32,764	67			32,831
1986	30,238	34			30,272
1987	40,129	124			40,253

資料: <表2-32>와 같음.

25) 농수축산신문(1988.11.30).

26) 일본과 비교하여 우리나라의 표고재배는 상당한 生産性向上의 여지가 있음 (鄭洪溶·福原寅夫, 앞의 책).

주된 수출상대국은 일본과 대만인데, 일본으로의 수출이 거의 대부분을 차지한다. 1987년의 경우 총수출액 40,253천 \$ 중 40,129천 \$이 일본으로 수출되었고, 124천 \$이 대만으로 수출되었다(表2-43).

수출형태는 신선형태가 대부분이나 극히 일부가 건조형태로 수출되기도 한다. 신선 송이는 지리적으로 인접해 있을 뿐만 아니라 소득수준도 높은 일본이 주요한 輸出先이다. 건조형태로서는 일본, 미국, 사우디아라비아, 싱가포르 등으로 수출되고 있으나 매우 미미하다(表2-44).

일본이 송이시장에서 과거 우리 나라는 주도적인 위치를 점해왔다. 1985년의 경우 일본 전체수입량의 약 60%, 금액으로 약 80%를 차지했으며 그 이전에는 시장점유율이 더욱 높았다(表2-45). 이와 같이 일본시장을 석권할 수 있었던 것은 地理的 有利性과 신속한 유통체계 및 수송체계에

表2-44 乾燥송이 年度別·國別 輸出實績

單位：物量；%，金額；千\$

輸出現況		중국	일본	미국	싱가폴	홍콩	사우디 아라비아	타이	기타	계
1980	物量	6.0	2.4	0.5	—	2.4	0.5	—	0.6	12.4
	金額	115	165	8.7	—	47.6	4.0	—	4.7	345
1981	物量	—	0.09	—	—	—	0.3	—	2.61	3.0
	金額	—	13.0	—	—	—	5.4	—	17.4	35.8
1982	物量	—	0.6	—	—	—	—	—	—	0.6
	金額	—	36.0	—	—	—	—	—	—	36.0
1983	物量	—	0.6	1.9	3.4	1.7	0.3	—	—	7.9
	金額	—	44.1	41.1	75.5	42.2	6.0	—	—	208.9
1984	物量	—	—	—	—	—	—	—	0.04	0.04
	金額	—	—	—	—	—	—	—	1.22	1.22
1985	物量	—	0.2	5.1	—	—	—	0.9	—	6.2
	金額	—	9.8	81.8	—	—	—	14.2	—	105.8
1986	物量	—	—	0.3	—	—	—	—	0.5	0.8
	金額	—	—	8.8	—	—	—	—	6.3	15.1
1987	物量	—	0.5	—	—	1.0	—	—	—	1.6
	金額	—	5.8	—	—	24.7	—	—	—	30.5

資料：關稅廳，「貿易統計年報」，各年度。

表2-45 일본의 국별 송이 수입내역

	수 입 량(톤)					수입액(천\$)		단가(\$/kg)	
	1979	1981	1983	1984	1985	1984	1985	1984	1985
한 국 산	389 (95.8)	398 (61.2)	1,044 (63.7)	699 (81.7)	1,109 (58.8)	24,064 (79.1)	33,088 (81.8)	36.86	29.89
북 한 산	6 (1.5)	250 (38.5)	550 (33.6)	380 (44.4)	749 (39.7)	4,561 (15.0)	6,716 (16.6)	12.00	8.47
카 나 다 산	8 (2.0)	9 (1.4)	37 (2.3)	66 (7.7)	14 (0.7)	1,569 (5.2)	362 (0.9)	23.80	25.86
미 국 산	1 (0.2)	2 (0.3)	2 (0.1)	3 (0.3)	4 (0.2)	98 (0.3)	118 (0.3)	31.98	29.50
뉴우질랜드· 중공·기타	2 (0.5)	11 (1.7)	6 (0.4)	8 (0.9)	10 (0.5)	128 (0.4)	181 (0.4)	15.90	18.10
계	406	650	1,639	856	1,886	30,420	40,465	—	—

註: ()내는 전체 수입량에 대한 比重(%).

資料: 농협전문대학, 「버섯재배 교육교재」 1986, p.456.

서 기인된다고 할 수 있다.

그러나 최근에 저렴한 北韓産 및 中國産의 출현으로 수출비중이 매년 감소하고 있다. 중국산 및 북한산은 우리 보다 절반 이하인 kg당 30.8\$의 값으로 매년 일본에 수출물량을 늘리고 있다. 일본의 1987년 송이 수입량은 1,700여톤에 달했는데, 이 가운데 약 30%를 우리의 수출량이 차지하였지만, 이는 1985년의 60% 수준에 비하면 많이 줄어든 것이다. 이에 따라 일본 버섯시장 유지대책이 필요한 것으로 지적되고 있다.²⁷⁾

특히, 우리와 지리적 여건이 비슷하고 산림이 풍부한 북한의 운송수단이 개발된다면 매우 위협적일 것으로 보인다. 더욱이 북한산은 최근 鮮度 및 품질을 향상시키고 있는데, 이에 더하여 “북경→평양→일본”의 民間航路가 개설될 경우 그 경쟁력은 더욱 강화될 것이 확실하다.

이러한 점에서 냉동포장 등과 같은 최신 保管技術을 개발, 품질의 손상 없이 장거리 수송을 가능하게 함으로써 구미지역의 시장개발을 서둘러 추진해야 한다.

27) 農水畜産新聞(1988.11.30) 및 週刊 韓國食品(1988.6.6).

第 3 章

價格動向 및 流通實態

1. 價格動向

일반적으로 가격동향 분석시에는 가격변동 및 가격차를 다루게 되는데 대체로 다음 4가지 측면에서 고찰하게 된다.

첫째는 商品의 品質에 따른 價格差를 살펴보는 것이다. 상품은 그 크기 · 색깔 · 수분 함유량 · 단백질 함유량 · 손상 정도 및 未熟 정도 등이 다르며, 등급이나 품종에 따라 가격의 차이가 있다. 품질에 따른 이러한 가격차를 때로는 프리미엄 또는 할인이라고 한다. 상품의 질에 따른 가격차는 시간적으로 변동하지만 전체상품의 평균가격 수준의 변동에 비하여 상대적으로 작은 변동을 하는 것이 보통이다.

둘째, 空間的 價格關係의 분석을 들 수 있다. 지역간 가격차의 요인과 한 지역의 가격변동이 다른 지역의 가격에 영향을 미치게 되는 경제적 요인을 밝히는데 목적을 두고 수요와 공급의 이동이나 移轉費用(transfer cost)의 변동이 지역간의 가격차에 미치는 영향을 분석한다. 완전경쟁하에서 공간적 가격관계는 지역간의 이전비용에 의해 결정된다. 이 이전비용은 上下役 및 수송비용이 포함되어 부패성이 높은 농림수산물은 생산가격에 대한 이 비용의 비중이 상대적으로 상당히 높으며, 주요 시장과의

거리에 따라 지역간의 가격차가 많이 좌우된다.

셋째, 가격의 계절적·추세적·주기적 및 불규칙적 변동과 같은 時間的 價格變動의 원인을 밝히고 가격변동에 있어서 규칙성을 구명하는데 초점을 두는 관점이다. 어느 시간중에 실제로 관측할 수 있는 가격은 계절적·주기적·추세적 그리고 불규칙적 요인에 의한 가격변동의 복합체라고 볼 수 있다. 그중에서도 특히 농산물가격에 있어서 가장 규칙적으로 나타나는 변동은 계절변동이다. 저장성 농산물의 경우 수확기에 가격이 가장 낮고, 차츰 상승하다가 수확기 직전이 가장 높게 된다.

넷째는 價格差別化에서 기인하는 가격동향의 분석이다. 위에서 열거한 세가지 측면은 완전경쟁시장 체계를 설정하고 그러한 시장체제하에서 가격이 동일한 상품에 대하여 시간적으로 공간적으로 그리고 질적으로 다르게 형성될 수 있다는 사실을 고찰하는 것이다. 그러나 가격차별화 분석은 불완전경쟁시장을 가정하고, 동일한 상품에 대하여 구매자에 따라 다른 가격이 형성되는 것은 불완전한 경쟁시장에서만 가능하므로 이 경우에는 불완전경쟁시장을 상정하는 것이다.¹⁾

가격동향을 엄밀하게 분석하기 위해서는 이상에서 정리한 4가지 측면의 검토가 중요하다. 그러나 등급구분이나 거래단위가 복잡다단하게 혼용되고 있는 상황을 감안할 때 임산물의 품질에 따른 가격차 분석은 어려움이 많으며, 또한 독점생산자나 독점력을 행사할 수 있는 수요집단이 없다고 볼 수 있는 시장여건이므로, 본연구에서는 위의 둘째 및 셋째 항목인 空間的 價格關係와 時間的 價格變動만을 언급하기로 한다.

가. 지역별 가격동향

지역별 가격동향의 분석은 1987. 1~1988. 11 기간동안 월별 도매가격 자료를 이용하여 지역별 가격변동 및 가격차를 고찰하기로 한다. 이용된 자료는 流通公社에서 조사한 것이며, 여기서 월평균 도매가격은 매월 5일간의 간격으로 조사된 가격들의 평균치이다. 분석지역은 자료사정 및

1) 成培永, 「농수산물 유통경제」, 한국농촌경제연구원, 1982, pp. 84~111.

논의의 편의상 서울·부산·대구·광주·대전의 5개 도시로 국한하였다.

① 밥

개량종 밥을 대상으로 하여 정리한 결과, 분석대상 기간동안 대구의 경우가 가격변동 폭이 가장 커서 가격진폭이나 變異係數²⁾가 제일 높다. 이는 최고가격과 최저가격의 差, 평균치로부터의 월별가격 분산정도가 가장 심하다는 것을 의미한다.

한편 서울과 부산은 가격변동폭이 가장 낮게 나타나고 있으며 대전과 광주는 중간단계이다. 지역간 가격차는 값이 높은 시기에 더 많이 벌어지고 있음을 볼 수 있다. 가격수준도 대구가 평균적으로 제일 높고 광주·서울·부산이 낮다(表 3-1, 圖 3-1).

表 3-1 밥(개량종) 地域間 價格比較

單位: 원/kg

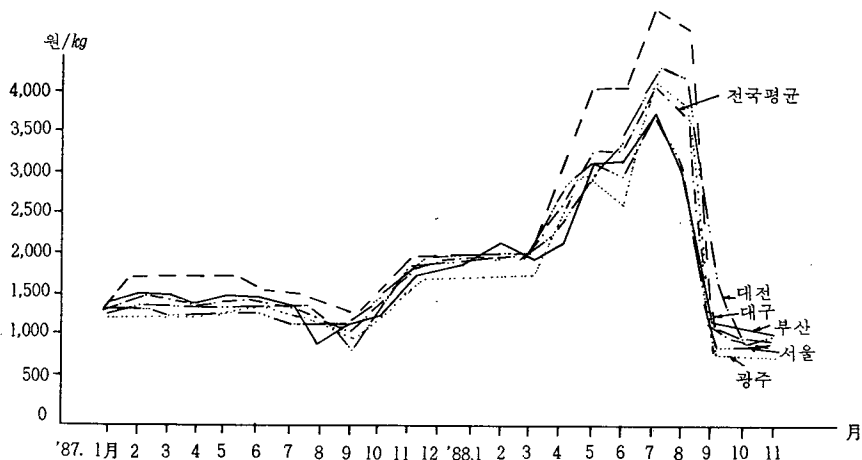
	최고가격(A)	최저가격(B)	2個年平均	진폭(A-B)	변이계수(%)
서울	3,733	868	1,778 (95.3)	2,865	46.4 (94.3)
부산	3,717	842	1,789 (95.9)	2,875	43.8 (89.0)
대구	5,000	983	2,137 (114.6)	4,017	56.1 (114.0)
광주	4,083	783	1,714 (91.9)	3,300	53.2 (108.1)
대전	4,253	813	1,881 (100.9)	3,440	50.6 (102.8)
전국평균	4,157	914	1,865 (100.0)	3,243	49.2 (100.0)

註: 1) 農水産物流通公社 조사자료(1987. 1~1988. 11 매월 월평균 도매가격).

2) () 내는 분석기간 동안의 전국평균치에 대한 비교지수(각 항목별 전국 평균치=100.0임).

2) (표준편차/평균값) × 100.

圖 3-1 밤(개량종) 지역별·월별 가격변화



*가격자료는 農水産物流通公社에서 조사한 것임.

② 호 도

피호도를 분석해본 결과 가격진폭은 부산·서울, 변이계수는 서울·부산이 각각 가장 크게 나타나 서울과 부산의 호도가격 변동이 가장 심하다. 반대로 대구의 변이계수가 가장 작다. 이와 같은 결과는 밤의 경우와 대조를 이루고 있다.

가격진폭·2개년 평균가격 등은 대전이 낮은 수준인데 이는 호도 주산지와 근접해 있어서 지역간 가격차 결정요인의 하나인 수송비용의 저렴이 반영된 것으로 보인다. 서울은 변이계수·가격진폭 등이 커서 가격변동의 폭은 크지만 가격의 평균치가 가장 낮아 절대적 가격수준이 가장 낮은 편이다.

지역간 가격차는 端境期인 5~8월경에 가장 많이 벌어지고 음력 정월 대보름 성수기가 들어 있는 1~2월 무렵에 상대적으로 가장 적다(表 3-2, 圖 3-2).

表 3-2 호도(피호도) 地域間 價格比較

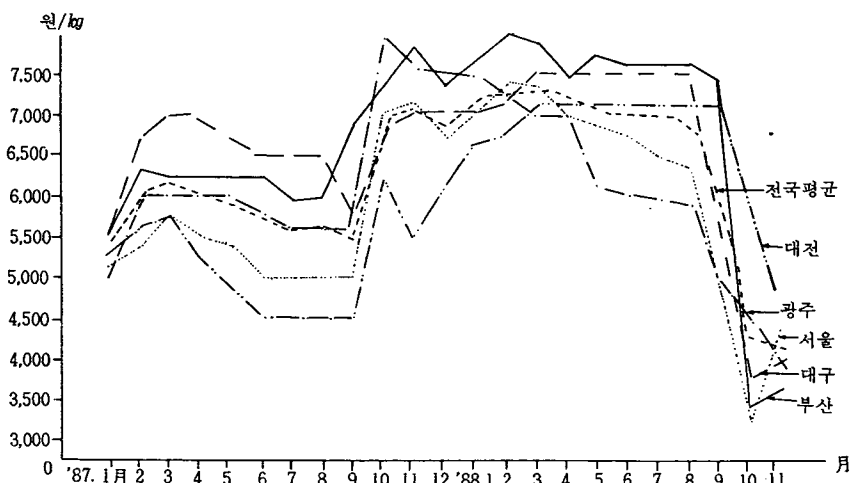
單位: 원/kg

	최고가격(A)	최저가격(B)	2個年平均	진폭(A-B)	변이계수(%)
서울	7,411	3,277	5,905 (94.5)	4,134	18.9 (126.0)
부산	7,990	3,357	6,700 (107.2)	4,633	18.8 (125.3)
대구	7,500	3,927	6,581 (105.3)	3,573	15.5 (103.3)
광주	8,020	4,000	6,128 (98.0)	4,000	16.8 (112.0)
대전	7,111	4,444	5,939 (95.0)	2,667	17.1 (114.0)
전국평균	7,361	4,176	6,250 (100.0)	3,185	15.0 (100.0)

註: 1) 農水産物流通公社 조사자료(1987. 1~1988. 11 매월 평균 도매가격).

2) () 내는 분석기간동안의 전국평균치에 대한 비교지수(각 항목별 전국 평균치=100.0임).

圖 3-2 호도(피호도) 지역별·월별 가격변화



*가격자료는 農水産物流通公社에서 조사한 것임.

③ 대 추

일반대추의 경우 분석기간 동안 전체적인 가격수준은 광주가 평균적으로 가장 낮고 대구가 가장 높다. 최고가격과 최저가격의 차이도 대구가 가장 높으며, 부산·광주의 가격진폭이 상대적으로 낮다. 변이계수는 서울·대전의 경우가 큰값이고 부산이 제일 낮아, 서울과 대전의 대추값이 평균 가격으로부터 가장 많이 분산돼 변동하고 있음을 나타내고 있다.

지역간 가격차는 밤의 경우에서와 같이 값이 높은 시기에 더욱 심하게 나타나고 있다<表 3-3, 圖 3-3>.

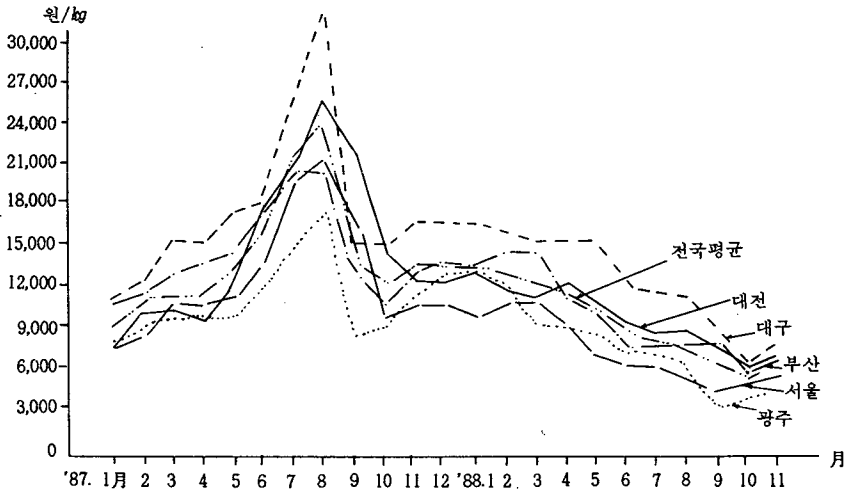
表 3-3 대추(일반대추) 地域間 價格比較¹⁾

		單位: 원/kg				
		최고가격(A)	최저가격(B)	2個年平均	진폭(A-B)	변이계수(%)
서	울	21,250	3,800	9,840 (84.9)	17,450	45.0 (119.0)
부	산	20,000	5,545	11,980 (102.9)	14,455	33.3 (88.1)
대	구	31,250	6,217	14,884 (127.8)	25,033	36.9 (97.6)
광	주	17,469	2,670	9,243 (79.4)	14,799	38.3 (101.3)
대	전	25,867	5,810	11,914 (102.3)	20,057	42.4 (112.2)
전국평균		23,959	5,079	11,643 (100.0)	18,880	37.8 (100.0)

1) 農水産物流通公社 조사자료(1987. 1~1988. 11 매월 월평균 도매가격).

註: () 내는 분석기간 동안의 전국 평균치에 대한 비교지수(각 항목별 전국 평균치=100.0임).

圖 3-3 대추(일반대추) 지역별·월별 가격변화



*가격자료는 農水産物流通公社에서 조사한 것임.

[4] 잣

도매단계에서는 거의가 알잣으로 유통되므로 알잣을 분석하기로 한다. 알잣의 가격변동은 부산·대전의 순으로 심하여 가격진폭 및 변이계수의 값이 제일 높다. 대구의 경우는 가격진폭 및 변이계수가 가장 낮아 가격변동의 정도가 가장 낮은 수준이다.

평균적인 가격수준은 광주·서울이 낮게 나타나고 있으며, 가격변동이 가장 심한 부산이 가격수준도 가장 높음을 알 수 있다(表 3-4, 圖 3-4). 지역간 가격차는 밤 및 대추에서와 마찬가지로 값이 비싼 시기에 많이 벌어지고 있다.

表 3-4 잣(알잣) 地域間 價格比較¹⁾

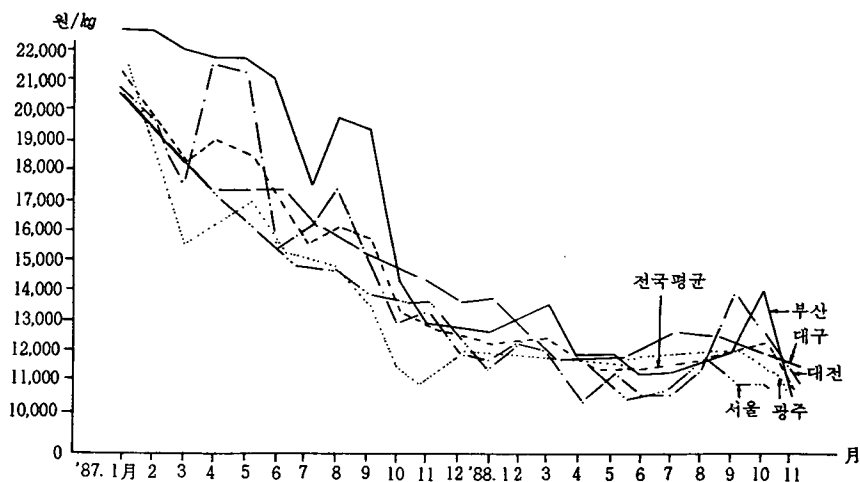
單位: 원/kg

	최고가격(A)	최저가격(B)	2個年平均	진폭(A-B)	변이계수(%)
서울	21,600	11,538	14,726 (95.7)	10,062	20.5 (99.5)
부산	23,500	11,833	16,752 (108.9)	11,667	26.4 (128.2)
대구	21,538	12,550	15,583 (101.3)	8,988	17.2 (83.5)
광주	22,359	11,900	14,598 (94.9)	10,459	18.3 (88.8)
대전	22,633	11,230	15,361 (99.8)	11,403	23.5 (114.1)
전국평균	22,104	12,060	15,386 (100.0)	10,044	20.6 (100.0)

1) 農水産物流通公社 조사자료(1987. 1~1988. 11 매월 월평균 도매가격).

註: () 내는 분석기간동안의 전국평균치에 대한 비교지수(각 항목별 전국 평균치=100.0임).

圖 3-4 잣(알잣) 지역별·월별 가격변화



*가격자료는 農水産物流通公社에서 조사한 것임.

5 송이

송이는 상품가치의 척도가 신선도이면서 신선도 유지기간이 짧아 유통 지역 및 기간이 한정되어 있을 뿐만 아니라 대부분의 물량이 수출되고 있다. 이에 따라 본 분석에서 이용하는 자료도 가격조사 기간이 8~10월 3개월로 국한될 수 밖에 없었고 서울 및 전국 평균치만이 조사되었다.

분석결과 전국평균에 비해 서울의 가격변동폭이 낮아 가격진폭이나 변이계수가 모두 낮은 값을 보이고 있다. 그러나 분석기간 동안의 평균가격은 거의 비슷한 수준이다. 가격차는 성출하기인 10월에 큰 편이라고 할 수 있다(表 3-5, 圖 3-5).

表 3-5 송이(생송이) 地域間 價格比較¹⁾

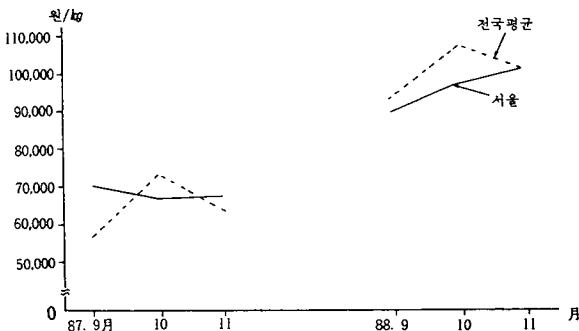
單位: 원/kg

	최고가격(A)	최저가격(B)	2個年平均	진폭(A-B)	변이계수(%)
서울	100,000	67,500	81,667 (99.0)	32,500	18.3 (74.7)
전국평균	107,500	57,958	82,472 (100.0)	49,542	24.5 (100.0)

1) 農水產物流通公社 조사자료(1987. 1~1988. 11 매월 월평균 도매가격).

註: ()내는 분석기간 동안의 전국 평균치에 대한 비교지수(각 항목별 전국 평균치=100.0임).

圖 3-5 송이(생송이) 지역별 · 월별 가격변화



*가격자료는 農水產物流通公社에서 조사한 것임.

[6] 표 고

화고의 가격을 조사한 결과, 분석대상 품목중에서 비교적 산지가 전국적으로 넓게 분포되어 있음을 반영하여 지역간의 가격차가 특히 심하고 가격동향도 다른 품목에서와는 달리 기간에 따라 전체적으로 같은 방향으로의 변화패턴을 보이지 않고 지역별로 동일한 흐름이 없다(圖 3-6).

그러나 저장을 통한 출하시기 조절이 가능하고 산지가 산재해 있는 품목의 특성상, 평균값으로부터의 가격분산의 정도를 나타내는 변이계수값이 다른 품목에 비해 월등히 낮아 다음 “나”항에서 언급하게 될 월별 가격변동폭이 가장 적은 편이다.

지역별로 살펴보면 특히 대구의 가격변동이 가장 안정적이어서 변이계수·가격진폭 등이 낮은 값이다. 광주도 평균적인 가격수준이 가장 낮으나 가격분산의 정도가 가장 심하여 변이계수값이 제일 높다(表 3-6). 2~4월경에는 지역간 가격차가 비교적 심하지 않으나 출하시기인 6~10월 경에는 심함을 알 수 있다(圖 3-6).

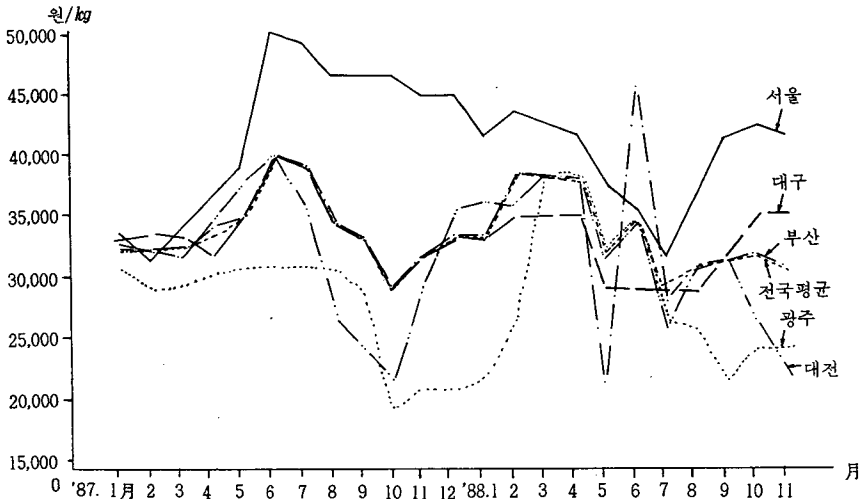
表 3-6 표고(화고) 地域間 價格比較

		單位: 원/kg				
		최고가격(A)	최저가격(B)	2個年平均	진폭(A-B)	변이계수(%)
서 울		50,000	31,333	40,941 (121.5)	18,667	13.3 (141.5)
부 산		45,700	21,800	33,794 (100.3)	23,900	14.1 (150.0)
대 구		40,333	29,189	33,208 (98.6)	11,144	8.7 (92.6)
광 주		38,670	19,000	28,056 (83.3)	19,670	19.0 (202.1)
대 전		40,000	21,900	32,012 (95.0)	18,100	15.9 (169.1)
전국평균		40,333	29,189	33,687 (100.0)	11,144	9.4 (100.0)

1) 農水產物流通公社 조사자료(1987. 1~1988. 11 매월 월평균 도매가격).

註: () 내는 분석기간 동안의 전국 평균치에 대한 비교지수(각 항목별 전국 평균치=100.0임).

圖 3-6 표고(화고) 지역별 · 월별 가격변화



*가격자료는 農水產物流通公社에서 조사한 것임.

나. 時間的 價格變動

본 항에서는 앞의 지역별 가격동향에서 사용한 월별 도매가격 자료로부터 계절변동 동향을 분석하고, 임산물가격의 趨勢的·週期的 및 不規則動向을 고찰하기 위해 통계문헌 자료를 이용하여 장기변동동향을 살펴보기로 한다.

① 季節變動 動向

생산에 계절성이 있어서 端境期 및 盛出荷期가 있으므로 저장성이 있는 일부 품목을 제외하면 임산물의 경우도 가격의 계절변동이 뚜렷하다. 流通公社에서 조사한 1987. 1.~1988. 11. 기간 동안의 도매가격 동향을 보면 밤·호도·대추의 경우 대체로 수확시기인 9~10월경에는 가격수준이 낮고 단경기인 수확직전달 6~8월 무렵의 가격이 높다. 다만 이러한 주기적 동향은 그해 그해의 품목별 작황이나, 수출 또는 수입에 따른 시장여건의

表 3-7 월별 도매가격 동향, 1987~88 전국평균

單位: 원/kg

		밤 (개량종)	호도 (피호도)	대추 (일반)	잣 (알갓)	송이 (생송이)	표고 (화고)
1987	1月	1,310 (70.24)	5,261 (84.2)	8,824 (75.8)	22,104 (143.7)		32,500 (96.5)
	2月	1,461 (78.3)	6,001 (96.0)	10,088 (86.6)	2,087 (135.4)		31,469 (93.4)
	3月	1,434 (76.9)	6,166 (98.7)	11,526 (99.0)	19,404 (126.1)		32,214 (95.6)
	4月	1,405 (75.3)	6,004 (96.1)	11,502 (98.8)	19,901 (129.3)		33,313 (98.9)
	5月	1,427 (76.5)	5,830 (93.3)	12,747 (109.5)	19,676 (127.9)		35,222 (104.6)
	6月	1,378 (73.9)	5,608 (89.7)	15,926 (136.8)	17,934 (116.6)		40,333 (119.7)
	7月	1,334 (71.5)	5,601 (89.6)	20,698 (177.8)	16,828 (109.4)		38,822 (115.2)
	8月	1,164 (62.4)	5,648 (90.4)	23,959 (205.8)	17,011 (110.6)		34,659 (102.9)
	9月	1,020 (54.6)	5,541 (88.7)	13,648 (117.2)	16,564 (107.7)	57,958 (70.3)	33,306 (98.9)
	10月	1,422 (76.2)	6,843 (109.5)	12,056 (103.5)	14,416 (93.7)	71,875 (87.2)	29,189 (86.6)
	11月	1,772 (95.0)	7,033 (112.5)	13,389 (115.0)	14,065 (91.4)	65,000 (78.8)	31,718 (94.2)
	12月	1,924 (103.2)	6,910 (110.6)	13,149 (112.9)	13,625 (88.6)		33,619 (99.8)
1988	1月	1,952 (104.7)	7,154 (114.5)	13,203 (113.4)	13,291 (86.4)		33,054 (98.1)
	2月	2,003 (107.4)	7,298 (116.8)	12,674 (108.9)	13,425 (87.3)		38,189 (113.4)
	3月	1,964 (105.3)	7,361 (117.8)	11,983 (102.9)	13,320 (86.6)		38,670 (114.8)
	4月	2,592 (139.0)	7,234 (115.7)	11,292 (97.0)	12,661 (82.3)		38,003 (112.8)
	5月	3,213 (172.3)	7,100 (113.6)	10,209 (87.7)	12,550 (81.6)		31,397 (93.2)
	6月	3,234 (173.4)	6,990 (111.8)	8,356 (71.8)	12,265 (79.7)		34,578 (102.6)
	7月	4,157 (222.9)	6,944 (111.1)	7,861 (67.5)	12,417 (80.7)		29,323 (87.0)
	8月	3,771 (202.2)	6,901 (110.4)	7,475 (64.2)	12,961 (84.2)		30,877 (91.7)
	9月	1,119 (60.0)	5,943 (95.1)	6,075 (52.2)	13,322 (86.6)	92,500 (112.2)	31,555 (93.7)
	10月	914 (49.0)	4,198 (67.2)	5,079 (43.6)	13,257 (86.2)	107,500 (130.3)	32,010 (95.0)
	11月	922 (49.4)	4,176 (66.8)	6,062 (52.1)	12,060 (78.4)	100,000 (121.3)	30,787 (91.4)
平 均		1,865 (100.0)	6,250 (100.0)	11,643 (100.0)	15,386 (100.0)	82,472 (100.0)	33,687 (100.0)
변이계수(%)		49.2	15.0	37.8	20.6	24.5	9.4

註: 1) 價格資料는 農水產物流通公社에서 조사한 것임.

2) ()内는 變換指數(1987~1988평균=100.0)임.

변화 등에 많은 영향을 받게 마련이고 이에 따라 가격의 폭등락이 일어나기도 한다. 한편 저장성이 뛰어난 잣이나, 저장성과 더불어 수출수요도 많은 표고는 가격의 계절변동이 뚜렷하지 않다.³⁾

분석기간 동안의 월별 가격변동 정도를 가늠해 보기 위해 품목별·월별 전국 평균도매가격의 변이계수를 살펴보면, 표고와 호도가 상대적으로 낮아 가격분산의 정도가 적은 편이다. 그러나 밤 및 대추는 변이계수값이 커 가격분산의 정도가 심하다(表 3-7 및 圖 3-1 ~ 圖 3-6 참조).

2) 長期變動 動向

산림조합중앙회의 자료를 이용하여 1984년~1987년 기간 동안의 연도별 가격동향을 살펴보면, 전체적으로 1985년의 가격수준이 낮은 편이었으나 1986년 및 1987년에는 상승추세를 나타내고 있다. 다만 버섯류의 경우 가격등락을 되풀이, 연도별 가격변동이 특히 심하여 그때 그때의 생산 및 수출여건 변화를 반영하고 있다(表 3-8).

한편 임산물 가격의 趨勢的 변동 경향을 알아보기 위해, 장기간에 걸친 가격자료가 잘 정리되어 있는 밤을 대표적으로 선정하여 1974년~1988년 15년 동안의 가격추이를 정리해보기로 하자(表 3-9).

表 3-8 年度別 價格變動 推移

	價 格 ¹⁾ (원/kg)				指數(1984=100)			
	1984	1985	1986	1987	1984	1985	1986	1987
밤	699	676	890	1,169	100.0	96.7	127.3	167.2
호 도	4,100	3,710	4,837	5,323	100.0	90.5	118.0	129.8
대 추	3,884	4,438	5,703	9,951	100.0	95.5	146.8	256.2
잣	4,507	4,318	4,985	5,323	100.0	95.8	110.6	118.1
송 이	23,094	19,414	66,891	42,000	100.0	84.1	289.6	181.9
표고버섯	14,116	11,837	14,433	14,017	100.0	83.9	102.2	99.3

1) 전국평균 中品基準 도매가격임.

資料: 산림조합중앙회.

3) 송이의 경우는 품목의 특성상 유통시기가 수확시기에만 한정되어 있으므로 계절변동 분석을 생략함.

表 3-9 밤 가격의 추세변동 동향(농가판매가격: 中品)

單位: 원/20 ℓ

	經常價格(A)		一般都賣物價 總指數(B) (1985=100.0)	實質價格	
		指數 (1985=100.0)		$A \div B \times 100$	指數 (1985=100.0)
1974	4,904	64.6	27.3	17,603	236.8
1975	6,943	91.5	34.6	20,066	264.5
1976	5,146	67.8	38.8	13,263	174.8
1977	5,805	76.5	42.3	13,723	180.9
1978	7,008	92.4	47.3	14,816	195.3
1979	9,689	127.7	56.1	17,271	227.7
1980	9,869	130.1	77.9	12,669	167.4
1981	10,144	133.7	93.9	10,803	142.4
1982	9,020	118.9	98.2	9,185	121.1
1983	7,958	104.9	98.4	8,087	106.6
1984	6,887	90.8	99.1	6,950	91.6
1985	7,586	100.0	100.0	7,586	100.0
1986	9,588	126.4	98.5	9,734	128.3
1987	11,327	149.3	99.0	11,441	150.8
1988	6,161	81.2	101.7	6,058	81.2

資料: 농협, 「농협조사월보」.

한국은행, 「경제통계연보」, 각년도.

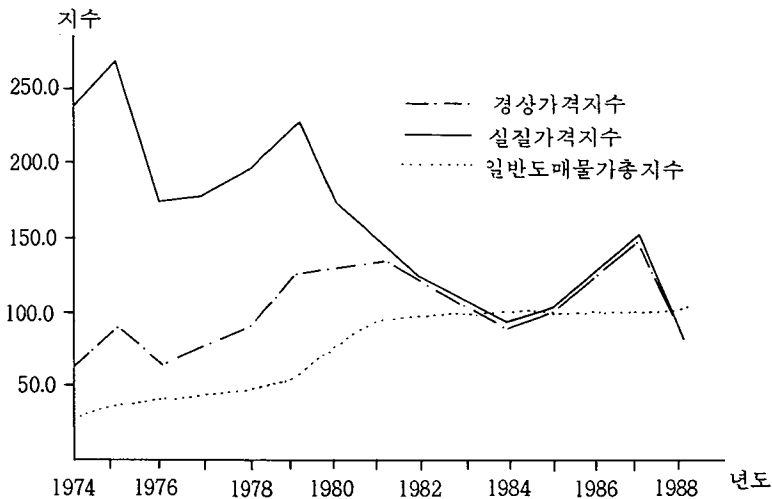
20ℓ 당 밤 가격은 1974년에 4,904원이었으나 1988년에는 6,161원으로서 15년의 기간을 감안할 때 거의 변화가 없었음을 알 수 있다. 1985년도를 기준년도로 하여 일반도매물가와 밤의 경상가격을 비교해 보면, 분석기간의 시작무렵에는 밤의 경상가격지수가 훨씬 높은 편이었으나 최근에 이르러 兩指數間의 차이가 거의 없어지고 있어서 밤 가격의 상대적 저하를 암시하고 있다.

이를 좀더 자세히 살펴보기 위해 전체물가의 변동을 고려한 밤 실질 가격수준의 장기변동 동향을 분석하기로 하자. 일반도매물가지수로 디플레이트시켜 밤의 실질가격을 계산해보면, 70년대에는 20ℓ 당 13,000원~

20,000원대이지만 80년대에 이르면 6,000~12,000원으로 나타나 밤의 실질 가격은 오히려 저하되고 있음을 보여주고 있다. 그리고 이러한 결과는 실질가격지수의 변화에 더욱 뚜렷히 나타나고 있는데, 이들 사실들은 생산 증가에 따른 밤 가격의 상대적 저하경향을 입증한다(圖 3-7).

자료사정상 밤만을 대상으로 장기적인 가격추이를 고찰해보았지만, 이상과 같은 실질가격수준의 하락추세 분석결과는 비슷한 여건에 있는 다른 임산물의 경우에까지도 유추해석할 수 있을 것이다.

圖 3-7 밤 가격 추세변동의 지수변화(농가판매가격:중품)



2. 流通經路

상품이 생산되어 최종 소비될 때까지의 흐름을 流通經路라 하며 시장활동참가인의 관점에서 기능의 순서대로 이를 분석해보면 상품이 수집되는 과정인 蒐集段階, 분산되는 과정인 都小賣段階로 구분할 수 있다. 수집기능을 수행하는 유통참가인은 생산자, 수집상, 생산자단체(협동조합 포함),

도매 또는 소매상의 대리인 또는 정부가 될 수 있으며 분산기능을 행하는 도소매단계에는 도소매상, 저장·가공 및 수출업체, 소비자 등이 있다. 특히 이 단계에서는 수집과 분산기능을 중계하는 시장으로서 都賣市場이 존재하는데 유통개선의 효과가 전후로 파급되는 중요한 시장이다.

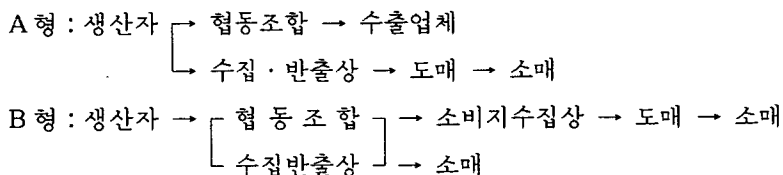
유통경로는 경제·사회·문화제도와 정책·상품의 종류·유통설비·소득수준·생산형태·유통참가자의 기호·유통서비스 및 상업기술 정도·유통경로를 포함한 사회간접자본의 형성 정도에 따라 달라질 수 있다. 특히, 본 연구의 분석대상 품목인 임산물은 고가의 기호식품이기 때문에 지역에 따라 상품의 품질이나 유통체계 등에 상당한 차이를 보이고 있다. 또한 근대적인 유통체계가 확립되어 있지 않아 산지거래에 있어서 수집상의 역할이 지배적이지만, 농협이나 산림조합의 활동이 활발한 지역에서는 이들 협동조합이 산지유통의 중요한 부분을 담당하고 있다.

유통경로의 파악은 유통에 영향을 미치는 기본요인과 이들간의 관계를 분석하는데 도움이 되며 구조파악은 물론 상호관계를 이해하는데 도움을 준다. 따라서 유통경로나 단계별로 현황 및 문제점을 파악하여 어느 단계에서 어느 유통참가인이 수행하는 기능·활동에 개선의 여지가 있는가를 분석하는 것은 전체 유통개선을 위한 중요한 접근방법의 하나가 된다.

본 연구의 분석대상 품목인 임산물은 생산이 특정지역으로 한정되어 있을 뿐만 아니라 유통경로도 일반 상품이나 농산물과는 또다른 특성이 있다. 유통경로 분석상 시장단계별로의 추적조사가 매우 유용한 분석방법일 수 있지만 비용이 많이 소요되고 조사가 특수한 경우에 한정된 사례연구가 될 우려가 있으므로 현지조사자료와 기존의 문헌자료를 종합하여 검토하였다.⁴⁾

-
- 4) 유통경로의 파악은 생산자에서 최종소비자에 이르기까지 어떠한 유통기능을 수행하는 유통참가자를 조사대상으로 하는가에 따라 좌우되어 조사가 特殊한 境遇에 국한되기 쉬운 단점이 있을 뿐만 아니라 研究者의 觀點에 따라 좌우될 소지가 많기 마련이다. 본 분석에 있어서도 조사상의 각종 제약과 기존자료의 불충분 등으로 정확한 유통경로를 파악하는 데에는 많은 제약이 따르고 있다.

분석결과 품목별로 조금씩 차이는 있지만 임산물 유통경로는 크게 다음의 두가지 형태로 나눌 수 있다.



밤·버섯류 등 수출품목이 A형에 속한다. 그러나 품위가 낮은 하위품목은 일반 상인들에 의해 국내시장에 출하되기도 한다. B형에 속하는 임산물은 주로 국내수요로 충당되는 호도·대추·잣 등이며 산림조합·농협을 통한 계통출하 경로와 일반상인에 의한 경로로 구분한다.

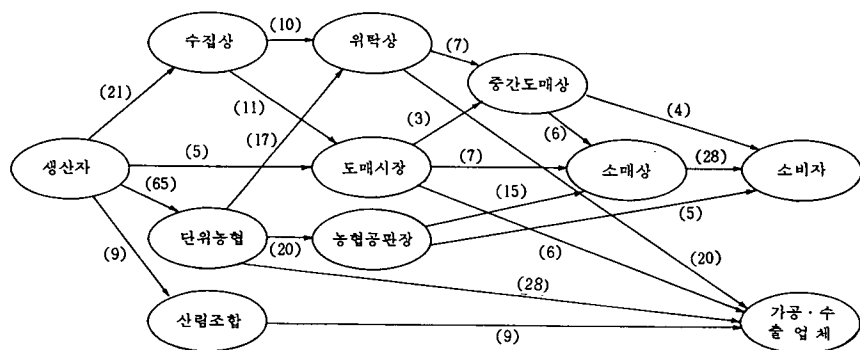
가. 밤

밤의 유통경로는 여러가지가 있으나 수출비중이 점증하여⁵⁾ “생산자→협동조합→가공·수출업체”의 경로가 대표적이고(圖 3-8), “생산자→수집상→도매시장·위탁상→소매상→소비자”의 경로가 內需用 밤의 주된 유통경로를 이루고 있다.

주산지의 경우 특히 수출의 비중이 높으며, 생산자의 접근성이 높고 마케팅 능력이 우수한 단위농협이 산지출하 단계에서 중요한 역할을 한다. 수출용 밤의 경우 주로 수출업자와 단위농협 또는 산림조합과 공급계약에 의해 거래되며, 협동조합은 다만 일정량의 수수료만을 수취한다. 이때 생산자로부터 구입가격은 시황과 경쟁거래업자의 동향 등을 참조하여 수출업자에 의해 매일 매일 결정된다. 이 과정에서 거래물량 확보를 위한 단협 및 산림조합간의 상당한 경쟁과 알력이 발생되며, 또한 수출업자가 수집상과 물량공급 계약을 하는 경우도 있기 때문에 이들간의 경쟁도 상당히 심각하다.

5) 밤의 생산·수출비중은 최근에 더욱 높아지고 있는데 1986년 및 1987년은 각각 51.5%, 62.8%를 기록

圖 3-8 밤 유통경로, 1987



註: () 내는 경로별 비중(%)임.

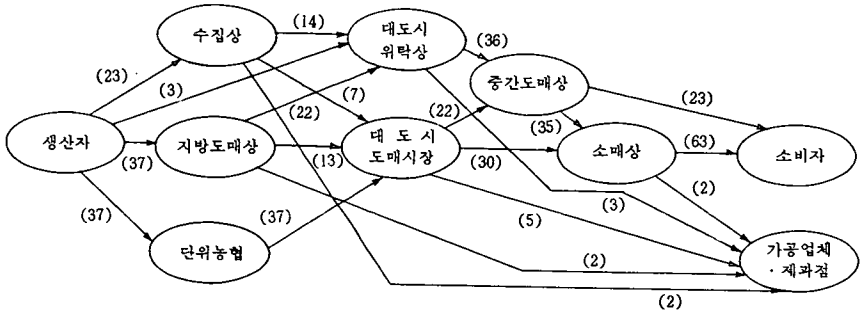
수출상품은 주로 盛出荷期에 거래되고 일정한 규격품 이상만 수출이 가능하기 때문에 규격 미달품이나 저장품은 주로 수집상을 통해 도매시장 위탁상에 판매되어 内需에 충당된다. 주산지가 아닌 지역이나 주산지라고 하더라도 품질의 열위 또는 시장개척 능력의 부족 등으로 수출을 못하고 있는 지역에서는 대부분이 산지수집상 및 5일시장의 수집상 등을 통해 소비지 시장에 판매하며 협동조합의 산지판매기능은 매우 미약하다.

도매단계의 유통주체는 도매시장과 위탁상이고 서울의 경우 주거래시장은 경동시장과 중부시장이고, 주요 도시마다 도소매 기능을 수행하는 중심적 시장이 있다. 소매단계에는 고정소매상과 리어카 등을 이용하는 이동형상·수퍼 등의 소매상이 있으나 최근들어 밤의 가공 및 수출량의 증가로 가공·수출업체가 밤 유통경로에서 점하는 비중이 60%를 상회하고 있다.

나. 호 도

호도의 주 경로는 “생산자→지방도매상·수집상→대도시위탁상→중간도매상→소매상→소비자”의 경로로 요약된다(圖 3-9). 수출물량이 전혀 없고 기호성 고가품목인 특성에서 기인하여 대부분 상인주도로 상품거래가

圖 3-9 호도 유통경로, 1987



註: () 내는 경로별 비중(%)임.

이루어지며 일부 주산지에서만 단협을 통한 공동출하가 이루어지고 있다. 가공용을 제외한 생식용은 음력 정월 대보름에 집중적으로 소비되기 때문에 산지거래는 대개 이 시기와 성수기에 이루어지고, 단협도 이 시기에만 취급한다.

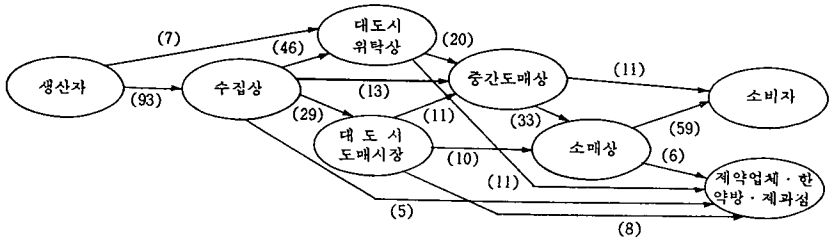
산지출하단계에서는 단위농협을 통한 계통출하물량도 상당하나 수집상이나 지방도매상으로 출하하는 비중이 훨씬 더 높다. 산지거래는 많은 부분이 이들 상인들과 立木先買 또는 現物去來로 이루어지는데, 입목선매는 협동조합의 기능이 약하고 主產地化 정도가 낮은 지역에서 성행하는 편이며 그 비율은 시황에 따라 매년 큰 변화가 있다.

도매단계의 유통주체는 위탁상·중간도매상이며 대부분 가공업자들에 의해 탈피작업이 이루어진다. 소매단계에서는 다른 건과류나 건어물 등을 병행 취급하는 고정소매상·좌판상이 주체이며 일부가 가공업체나 제과점으로 넘어간다.

다. 대 추

대추는 주산지와 집산지가 지역적으로 국한되어 있고 소비지의 도매거래 형태가 전문화되어 있지 않기 때문에 산지수집상의 활동비중이 특히 높으며 “생산자→수집상→위탁상→소매상→소비자”의 형식으로 유통된다(圖 3-10). 거래형태도 대량거래 형태가 아닌 다수에 의한 소량거래가 특징이다

圖 3-10 대추 유통경로, 1987



註: () 내는 경로별 비중(%)임.

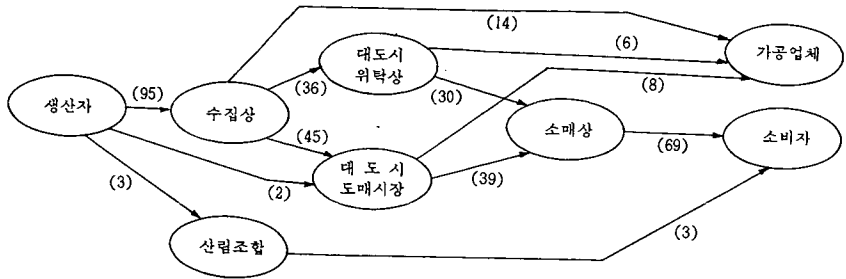
산지출하단계에서는 수집상에 의해 대부분의 물량이 처리되고 협동조합의 활동은 미약하다. 특히 영월과 같은 전통적 주산지에서는 입목선매가 성행하고 있다. 수집상의 활동이 특히 활발한 곳은 충남 논산군 연산면으로 전국의 주산지에서 수집된 대추의 상당물량이 이곳에서 집하·건조되어 각 소비지로 보내진다. 연산면에는 30여명의 대추전문 상인들이 전국을 상대로 상거래를 하고 있는데, 이곳이 전통적으로 전국적 집산지 기능을 하게 된 것은 과거 이곳이 대추 주산지였던 점과 신용을 바탕으로 한 상인정신, 축적된 건조기술과 상품선별 능력 등에서 기초하는 것으로 지적되고 있다.

도매단계에 이르면 유사시장 상인인 대도시 위탁상들이 거래의 주축을 이룬다. 대추 단일품목만을 취급하는 상인은 극히 일부에 지나지 않고 대다수가 他 건과류를 같이 취급한다. 소매단계에서는 건과류와 건어물 등을 같이 병행취급하는 고정소매상이 주로 활동하고 있다. 수출되는 물량은 극히 미미한 실정이다.

라. 잣

다른 임산물에 비해 수집상에 의해 거래되는 비중이 특히 높다(圖 3-11). 이처럼 수집상들에 의해 대부분의 물량이 유통되는 이유는 산지에서 수확되어 탈각된 피잣이 소비자에게 전달되기 위해서는 이를 탈피시켜 알잣으로 만드는 과정이 필수 요구되는데, 財力이 있는 수집상들이 탈피공

圖 3-11 잣 유통경로, 1987



註: ()내는 경로별 비중(%)임.

장을 겸업하면서 잣 유통을 관장하고 있기 때문이다.⁶⁾ 5일시장의 미곡상이 산지수집상을 겸업하는 경우도 있고 전문적인 수집상도 있다. 이들은 대개 일정한 마진을 붙여 대도시위탁상이나 탈피업자에게 판매한다.

산지출하단계에서 수집상을 거쳐 도소매단계에 이르면 대부분 도소매를 겸업하는 비전문적인 도소매상들에 의해서 소량씩 소비자나 가공업체·호텔 등에 판매된다. 1987년부터 시작된 우편주문 판매제도는 점차 소비자들의 호응이 높아지고 있어 향후 이 경로를 통한 판매량이 증가할 것으로 예상되는데, 산림조합이 가입조합원들로부터 납품을 받아 판매하고 있다.

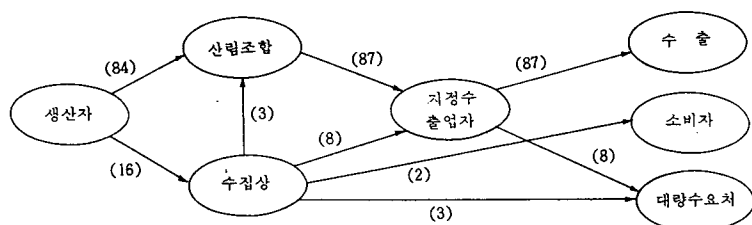
마. 송 이

산림법 제54조에 의해 “使用者制限 告示品目”으로 지정되어 있으며 일 부물량을 제외하고 거의 전량이 수출된다(圖 3-12). 산림조합을 통해 유통 과정이 어느정도 통제되고 있고 高度의 신선도를 요구하는 고가품이기 때문에 다른 임산물에 비해 유통체계 질서가 확립된 상태이다.

생산자들에 의해 소량 채취된 송이는 일부만이 수집상에 의해 국내소비 용으로 유통될 뿐(대개 品位가 낮은 輸出 不適格品) 대부분이 산림조합

6) 탈피공장은 가평군에 10개소, 서울·포천 각 2개소, 춘천·홍천·대구·부산 각각 1개소씩 모두 18개소 정도가 있음.

圖 3-12 송이 유통경로, 1987



註: ()내는 경로별 비중(%)임.

공판장을 통해 입찰된다. 수출지정업자에게 낙찰된 송이는 송이의 상품가치로서 생명인 신선도 유지를 위해 신속히 비행기에 적재, 수출된다.

輸出 송이의 유통시간대를 살펴보면, 채취당일 오후 7시 30분까지 전국 38개 산림조합의 40개 공판장에서 경매(산림조합과 공급계약을 체결한 82개 업체에게 입찰)를 거친 송이는 수송준비를 마쳐 밤 9시전에 수송차량에 의해 현지를 출발한다. 다음날 새벽 2시경까지 수출업체 서울본사에 도착한 송이는 그곳에서 선별·포장된 후 6시까지 공항으로 보내져 곧바로 일본으로 공수되어 그날 저녁에 소비자들의 식탁에 오를 수 있도록 일사불란하고 신속하게 유통되고 있다.

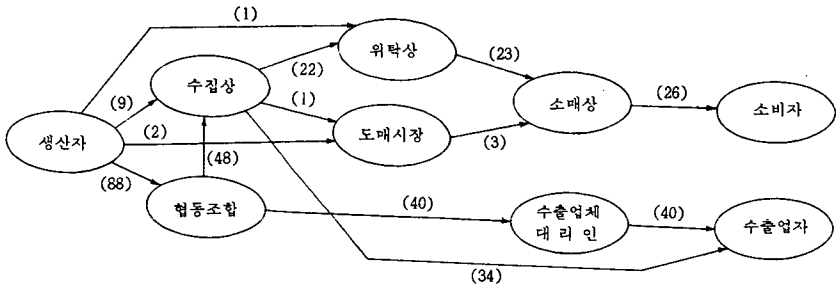
바. 표 고

표고의 유통은 생표고유통과 건표고유통으로 구분된다. 1985년의 경우 표고 총생산량 약 1,200톤(乾重)중 약 200톤은 생표고로, 나머지는 건표고로 유통된 것으로 분석된다.⁷⁾ 최근 건표고는 물론 생표고의 수요가 급증함에 따라 서울·부산 등 대도시인근에서 비닐하우스를 이용한 재배를 통해 연중출하가 이루어지고 있다.

생표고는 향미와 선도가 중요시되는 고가품으로 신속한 유통을 위해 대부분 대도시 근교의 생산자 또는 생산자조직을 통해 도매시장 위탁상에

7) 홍문길, "표고 및 송이버섯 유통", 『버섯재배 교육교재』, 농협전문대, 1986, pp. 450~451.

圖 3-13 건표고 유통경로, 1987



註: () 내는 경로별 비중(%)임.

직접 출하된다. 위탁상에 출하된 생표고는 수퍼체인 또는 소매상을 통해 소비자 및 대량소비처에 판매된다.

건표고는 전체생산량의 약 74%가 수출되는데 대개가 규격품 以上이다. 건표고의 산지출하는 주산지의 경우 많은 양이 산림조합을 통해 출하되고 일부가 단협이나 수집상을 통해 거래된다<圖 3-13>.

산림조합은 전국 28개 표고 주산지에서 공판사업을 수행하고 있는데, 1987년에는 약 399톤이 27개 산림조합 공판장에서 거래되었다. 산림조합 공판장에서는 생산자가 출하된 상품을 정기적으로 共販日을 지정하여 미리 등록·지정된 수출업체들에게 경매를 통해 매월 2회 이상 정기적으로 판매한다. 경매 방식은 內定價格보다 높게 응찰한 최고가격 응찰자에게 낙찰하는 방식이다. 수출업체 대리인들의 담합에 의해 부당하게 낮은 가격으로 낙찰되어 생산자들에게 불이익을 초래하는 것을 방지하기 위해 내정가격은 2~3인의 생산자대표와 조합대표로 구성된 가격심의위원회에서 미리 결정되고, 이 가격보다 낮은 수준으로 競落되었을 때에는 流札된다. 수출상사에게 경락된 상품은 대부분이 수출되며 일부가 국내 소비된다.

산림조합과 마찬가지로 수집상의 역할도 상당하다. 수집상은 생산자로부터 상품을 직접 구입하기도 하며, 단협이나 산림조합 공판장에 중매인으로 참가하여 상품을 구입한 후 수출업체에 납품하거나 위탁상에게 판매한다.

1975년 이후부터 적용되기 시작한 표고의 사용제한은 1981년 이후부터 수출자동물목으로 전환되었으며, 누구나 국내외를 막론하고 자유로히 출

하할 수 있다. 그러나 생산자의 단결과 협력이 부족할 뿐만 아니라 수집상들의 단합행위가 성행하고 있어 가격이 일방적으로 형성되는 경우가 많으며, 일부 생산자는 先貨資金 관계 등으로 수집상과 연결되어 중간상이 산지출하 과정에 개재하는 경우도 있다.

3. 流通마진

이론적으로 유통마진은 시장경로상 두 단계간의 동일한 상품량에 대한 가격의 차이를 말하는데, 일반적으로는 소매수준가격과 생산자 판매가격의 차이로 통용되고 있다. 여기에는 3가지의 측정방법이 있다.

첫째, 일정한 상품이 유통경로별로 시장경로를 통하는 과정을 따라가면서 거래가 일어날 때마다 그 값을 기록하여 계산하는 것이다. 다시 말하면 유통경로별로 생산자로부터 소비자에 이르기까지 동일한 상품에 대해 추적조사하는 방법이다. 이는 유통과정에서 발생하는 실제비용을 각 유통단계별로 상세히 조사할 수 있고 유통과정에서의 손실이나 초과이윤을 파악할 수 있는 이점이 있으나 일반성이 결여될 우려가 있다. 즉, 유통경로에 따라 비용이 달라질 수 있으며 생산지점과 소비지점에 차이가 있을 수 있고 시점이 다를 수도 있다. 따라서 이 방법은 사례조사로서는 충분한 의의가 있지만 일반적인 자료로는 실용성이 적으며 조사비용이 많이 소요된다.

한편 여러 시장에서 동일한 시점에 조사된 기존의 가격자료를 바탕으로 각 유통단계별 가격차이와 예상되는 유통서비스에 대한 비용을 계산하여 마진을 측정할 수도 있다. 그러나 이 경우에는 상품 자체가 동질적이지 않을 수도 있으며 저장비용 등을 정확히 측정하기 어렵다.

또한 일정기간 동안 생산되어 소비된 상품의 최종소비지출액에서 생산액을 제외하여 이를 유통물량으로 나누면 단위물량당 유통마진을 구할 수 있는 방법도 있다. 이 경우 품목별·기간별로 유통되는 동안의 비용을 항목별로 측정할 수 있는 자료들이 구비되어 있다면 유통마진에 대한 가장 일반적인 측정방법이 될 수도 있다.

어떤 방법을 채택할 것인가는 모든 방법이 장단점을 갖고 있기 때문에 사용하고자 하는 목적에 따라 달라질 수 있다. 다만 계속적인 통계자료로서의 가치는 後者의 두가지 방식이 타당성을 갖는다고 할 수 있다.⁸⁾

앞서 유통경로 분석에서 일부 언급이 있었지만 본 연구의 분석대상품목인 임산물은 생산이 특정지역으로 한정되어 있을 뿐만 아니라 유통경로도 일반상품이나 농산물과는 또다른 특성이 있다. 또한 임산물만을 전문적으로 취급하는 시장도 없고 임산물에 관한 제반 통계자료도 매우 빈약한 실정이다. 이러한 점에서 위에서 살펴본 유통마진 추정방법 중 좀더 타당성이 있는 後者의 두가지 방식을 임산물의 유통마진 추정에 적용하기에는 매우 어려우며, 첫번째 방식의 적용은 앞에서 살펴본 것 처럼 조사가 특수한 경우에 국한될 우려가 있고 조사비용이 많이 소요되는 점 등을 고려, 품목별 현지조사자료 일부와 기초 문헌자료를 종합하여 품목별 유통마진을 산출하였다.⁹⁾

위와 같은 방식으로 임산물의 유통마진을 계산하여 소매가격에 대한 비율인 유통마진율을 분석해 본 결과 6가지 품목중 잣·대추·밤 등의 유통마진율이 특히 높게 나타났으며 버섯류인 표고·송이 등은 상대적으로 낮은 것으로 분석되었다(表 3-10). 이에 따라 버섯류의 생산자수취율은 70%를 상회한 반면 잣·대추 등은 60%를 기록하고 있다. 이와같은 결과는 버섯류의 경우 협동조합이 유통과정에 깊이 관여하여 생산자의 이익을 도모하고 있는 반면 잣·대추의 경우 앞서 유통경로 분석에서 살펴본 것 처럼 수집상 등 중간상들의 활동비중이 상대적으로 높기 때문인 것으로 판단된다.

이러한 경향은 유통마진 구성에서도 드러나고 있는데, 저장·수송 등 순수한 유통비용을 제외하고 중간단계 유통참가자의 몫으로 돌아가는 이

8) 成培永, 「농수산물 유통경제」, pp.116~125참조.

9) 유통마진은 어떠한 流通經路·市場參加者·時點 등을 택하여 조사하는가에 따라 그 결과가 크게 좌우될 뿐만 아니라 연구자의 觀點에 따라서도 좌우되기 마련이므로 본 연구에서의 유통마진 분석결과에 대한 해석시에는 이 점을 염두에 둘 필요가 있음.

表 3-10 품목별 유통마진율, 1987

			밤	호도	대추	잣	송이	표고
생 산 자 수 취 율			64.1	70.1	62.3	59.3	72.3	77.4
유통 마 진 율			35.9	29.9	37.7	40.7	27.7	22.6
유통 마진의 구성의	마 진 종류별	비 용	12.6	7.1	8.5	15.1	9.4	11.2
		이 운	23.3	22.8	29.2	25.6	18.3	11.4
	유통 단계별	수 집 단 계	6.0	6.5	6.7	12.9	27.3	8.8
		도매(위탁)단계	2.1	3.8	7.1	7.1		3.9
		중간도매단계	5.0	6.5	4.0			
		소 매 단 계	22.8	13.1	19.9	20.7		9.9

* 소매가격에 대한 비중임.

운마진율은 대추·잣이 훨씬 높고 버섯류가 낮은 것으로 분석되고 있다. 단계별로 살펴볼 때, 수출되는 분량이 훨씬 많아 중간유통단계가 생략되는 송이·표고 등의 수집단계 유통마진율이 높은 것을 차지하면 수집상의 활동비중이 큰 잣·대추 등의 수집단계 마진율이 높게 나타나고 있으며 대개의 경우 소매단계의 마진점유율이 높은 것임을 알 수 있다.

4. 流通助成機能

가. 流通情報

유통정보는 시장경제하에서 수급에 따른 균형가격을 신속히 발견할 수 있게 하고 이에 따른 자원의 효율적 배분을 가능케 하는, 신체에 있어서 신경조직과 같이 중요하다. 둔감한 신경조직이 신체의 아픔과 이상상태를 신속히 전달하지 못하듯이 비효율적인 유통정보는 시장상황이나 소비시장의 수급 및 가격변동을 생산자와 소비자에게 신속히 전달하지 못함으로써 시장기능의 비효율화를 가져온다.

따라서 정확하고 시의적절한 유통정보는 구매자와 판매자에게 수요·공급 및 가격에 영향을 미치는 각종 요인에 관한 지식을 높혀줌으로써 시장 성과를 개선한다. 그리고 양질의 시장정보는 경쟁력을 강화시켜 시장비용을 인하시키며 비효율적인 시장참여자를 배제함으로써 유통활동이 보다 효과적으로 수행되도록 한다.

이상과 같은 유통정보의 중요성에도 불구하고 임산물시장은 제도시장이 발전되지 못하고 공식적인 유통정보망이 존재하지 않기 때문에 시장참여자의 정보이용은 매우 제약적이며, 대부분 도매시장의 위탁상을 중심으로 한 비공식적 유통정보에 의존하고 있다. 비공식적 유통정보는 공신력이 결여된 채 상인으로부터 전화를 통해 전달되거나 이웃을 통해 전달되는 것으로, 정보내용이 상인의 편익에 따라 조작되거나 전달과정에서 변질될 우려가 있을 뿐만 아니라 적절한 시기에 신속히 전달되지 못하는 단점이 있다.

또한 정보의 전달체계가 개인적 친분관계를 중심으로 되어 있기 때문에 정보내용이 공개적이지 못하며, 정보독점에 의한 폐해발생의 우려가 있다. 특히 정보에 대한 접근성이 부족한 생산자는 비공식적인 정보에 전적으로 의존할 경우, 상인과의 경쟁에서 정보의 부족으로 인한 불이익을 볼 가능성이 높다. 더욱이 임산물시장에 있어서는 공식적 정보체계가 발달되지 않은데다가 경쟁적 제도시장이 없기 때문에 가격효율성이 낮아 지역간 가격차가 심하며, 상인의 정보독점 가능성이 높다고 볼 수 있다.

그런데 일반적으로 농수산물 유통정보는 그 수집과 전달에 많은 비용이 소요될 뿐만 아니라, 정보의 내용을 수집자가 독점적으로 이용하여 수익을 실현할 수 있는 기회도 없기 때문에 수집 및 전달 기능을 어느 개인이 맡을 수 없으며 이에 따라 대부분의 국가가 정부에서 그 기능을 수행하고 있다.¹⁰⁾

10) 미국에서는 일부 개인기업에 의한 축산물 등 특정품목 중심의 상업적 유통 정보가 있는데, 이는 기업적인 대규모 생산자가 존재하고 시장참여자가 다수인 경우에 가능함.

현재 우리나라에서는 생산자가 이용할 수 있는 공식적인 유통정보로, 농림수산부 통계담당관실을 중심으로 한 농림수산부 통계조직·농수축협 및 농수산물유통공사로 이루어진 통합유통망을 통해 매일 생산자에게 전파되는 종합적 농수산물 유통정보가 있다. 여기에서는 농산물 40개, 축산물 40개, 수산물 27개 품목을 취급하고 있는데,¹¹⁾ 임산물은 밤 한가지 품목만이 포함되어 있다.

그리고 그밖에 “週刊 農畜水産 流通情報”紙의 週間 價格動向란에도 임산물의 도소매 가격이 소개되고 있다. 도매가격은 서울 가락동종합도매시장 경락가격이나 1차 도매가격을 발표하는데 구체적으로 보면, 생표고는 上·中 등급으로 구분을 하며 밤은 개량종 上品을, 호도·잣·대추는 등급구분없이 발표된다. 소매가격은 표고와 대추만을 등급구분없이 소개하고 있다.

이외에도 농협중앙회가 발간하는 농민신문(週刊)에서 밤과 표고의 도매가격(가락동 종합도매시장)을 上·中으로만 등급구분하여 싣고 있으며, 농수축산신문(週 2회 발간)이 생표고와 밤의 上品기준 도매가격(가락동 종합도매시장 경락가격)을 발표하고 있다.

또한 산림조합중앙회에서 발간하는 月刊 “산림”에 서울 경동시장 도매가격이 발표되고 있다. 여기에서는 밤은 3종류, 건표고는 4종류로 등급구분하여, 잣·대추·호도는 중품 기준으로 게재하고 있다<表 3-11>.

그러나 이와 같은 유통정보의 내용은 구체적 정보를 요구하는 생산자의 욕구를 충족시키기에는 매우 미흡하다. 특히, 임산물은 품질특성이 복잡할 뿐만 아니라 산지에 따라 가격차가 발생한다는 점을 고려할 때 유통정보의 내용이 보다 구체적이어야만 그 실효성이 있을 것이다. 그리고 현재의 전달매체들은 가격정보를 시의적절하고 신속히 전달하고 있다고 볼 수 없다.

이에 따라 공식적인 유통정보에 대한 생산자의 이용이나 인식도가 매우

11) 도매가격 기준임. 이밖에 농가수취가격 및 소매가격에 대한 조사도 행하고 있음.

表 3-11 「山林」誌 價格情報 內容(例示)<수실 및 버섯류 시세>

※서울경동시장 도매

單位: 원/kg

품 목 및 등 급			10月 1日	10月 15日	수출가격
밤	상	품	975	1,050	2.9 \$
	중	품	725	875	2.3 \$
	하	품	425	475	—
견표고	동 고 1 등		22,000	24,000	37 \$
	동 고 2 등		17,300	18,666	33 \$
	향	고	13,466	14,666	23 \$
	향 신 2 등		10,666	10,666	18 \$
잣 (중품)			2,250	2,125	—
은 행(")			5,810	3,500	—
대 추(")			3,866	4,000	—
호 도(")			4,480	3,488	—

資料: 산림조합중앙회, 「산림」, 1988. 11.

낮으며,¹²⁾ 결국 생산자는 도매시장의 상인·수집상 및 이웃의 친지 등을 통해 비공식적으로 대부분의 유통정보를 획득·이용하고 있는 실정이다.¹³⁾ 그 결과 생산자들이 상인들에게 생산물을 판매할 때에는 유통정보의 無知 상태에서 상당한 불이익을 받고 있을 것으로 판단된다. 특히 비주산지 생산자는 이웃 친지를 통한 정보도 크게 부족할 뿐만 아니라, 주위에서 거래빈도도 낮기 때문에 유통정보의 부족에 따른 제약이 더욱 심할 것으로 보인다.

나. 去來單位 및 品質規格

商品去來에 있어서 거래단위 및 包裝單位를 통일하고 같은 무더기(lot)內 내용물의 品質을 균일하게 하면 去來에 있어서 효율성을 높일 수 있다.

12) 이에 대한 구체적인 조사결과는 다음 章에서 제시하고 있음.

13) 실제 현지조사에서는 대부분의 생산자가 시장정보를 전혀 모르거나, 관심도 갖고 있지 않은 상태에서 관습적으로 수집상에게 출하하는 경우가 많았음.

통일된 品質規格과 등급에 의해 거래할 때에는 標本去來나 通名去來가 가능해져 상품의 移動이나 개별적 검사를 생략할 수 있으며 원하는 품질의 상품발견이 용이해져 流通費用의 절감이 가능해지고, 價格발견이 용이해지며 품질에 대한 지식이 사전적으로 시장참여자에게 인지되기 때문에 유통정보의 효율성 증진과 이에 따른 市場競爭力 축진을 기대할 수 있다. 또한 상품의 종류나 품질에 따라 소비자의 기호가 보다 조직적으로 생산자에게 전달됨으로써 상품의 질을 높일 수 있다.

또한 통일된 包裝單位의 일반화와 포장의 개선은 상품의 취급을 용이하게 하며 유통중의 감모나 품질저하를 감소시킴으로써 유통비용을 절감시키는 결과를 가져오게 된다. 따라서 去來單位 및 品質規格화와 包裝改善은 유통효율성을 높이며, 유통정보의 효율성증진과 공정거래를 촉진시키는 매우 중요한 전제라고 할 수 있다.

이러한 점에 비추어, 정부에서도 농수산물의 규격출하 및 포장개선에 적극 노력하고 있는데, 현재 농수축산물 46개 품목에 대한 표준거래단위를 제정·시행하고 있으며, 이의 확대를 위해 포장자재비에 대한 보조 및 규격출하 선도금에 대한 용자를 하여 주고 있다. 한편, 임산물의 거래단위 및 품질규격을 살펴보면, 일반적으로 수출품에 대해서는 포장 및 품질의 규격화가 비교적 엄격하게 시행되고 있으나 국내 유통상품은 그 이행정도가 매우 낮은 편이다.

① 밥

거래단위는 관행적으로 말·되 등의 單位가 사용되고 있다. 수출물량의 확대와 정부의 미터법 사용권장에 따라 重量單位의 사용이 확대되고 있으나 아직도 混用되고 있다.

산지출하에서 최종소비에 이르기까지 유통단계별로 거래단위의 차이가 많다. 생산자마다 출하량이 일정치 않기 때문에 생산자단계에서는 일정한 포장단위가 없으며 대개 kg이나 말 단위로 거래된다. 협동조합에서의 去來單量은 지역에 따라 차이가 있으나 20~25kg 그물망이 주로 이용되며, 수집상들은 48~50kg들이 합성수지 포대를 포장거래에 주로 사용한다.

정부가 권장하는 도매단계의 표준거래단위는 15kg들이 골판지상자 또는 50kg 합성수지대이나 도매시장에서 일반적으로 거래되는 것은 15kg들이 골판지 상자와 50kg 또는 48kg들이 P.P 마대이다. 그러나 경우에 따라서는 말(8kg) 또는 가마(80kg)로 거래되며 10kg 단위로 포장되는 경우도 있다.¹⁴⁾ 소매단계의 거래단위는 斗量(되·말)과 重量(kg) 거래단위가 있는데, 되 거래가 주류이고 비닐 또는 종이 봉지에 포장된다. 한편, 수출용 밤은 實重量 5kg 격량 60kg까지 포장되며, 박피밤은 11kg 또는 12.5kg으로 할 수 있도록 하고 있다.

밤의 품질은 산대밤·광주 올밤·산성밤·목광·웅기·이생·단마 등 그 종류가 15여종이 있으나 1ℓ의 무게나 1粒의 무게와 당도에 따라 품질 등급이 다르다. 농협이 표준 출하규격은 크기와 품위·등급기준에 따라 특품·상품·중품·등외 등 4등급으로 구분되며(表 3-12), 서울 가락동 농수산물도매시장 관리공사는 크기와 품위를 기준으로 상·중·하 3등급으로 구분하고 있다(表 3-13).

일반시장의 거래에 있어서는 품위·산지 및 품종별로 각각 다른 특징이 있으나 대체로 굵으면서 모양이 고유의 형태를 갖추고 색택이 뚜렷함과 동시에 외피가 얇고 깨끗하면 상등급으로 분류하게 된다. 일반적으로

表 3-12 農協 標準出荷規格(밤)

○ 크기 選別基準

크 기 記 號	選 別 基 準
2L	체눈의 크기 35mm 方眼체로 쳐서 체위에 남는 것
L	체눈의 크기 32mm 方眼체로 쳐서 체위에 남는 것
M	체눈의 크기 29mm 方眼체로 쳐서 체위에 남는 것
S	체눈의 크기 24mm 方眼체로 쳐서 체위에 남는 것
2S	체눈의 크기 24mm 方眼체로 쳐서 체 밑으로 빠지는 것

14)농어촌개발공사, 「농산물표준등급화 설정에 관한 연구」, 1985.12, p.104.

○ 品位等級基準

等級區分 項 目	特 品	上 品	中 品	等 外
均 齊	90%以上	85%以上	80%以上	○中品에 未達
色 澤	良好한 것	大體로 良好한 것	普通인 것	된 것으로
甘 味	좋은것	大體로 좋은 것	普通인 것	食用에 支障
重 缺 點 粒	없는 것	없는 것	없는 것	이 없는 것
輕 缺 點 粒	없는 것	大體로 없는 것	약간 있는 것	
共通制限條件	①果皮의 表面에 물기가 없어야 한다. ②異物の 附着 또는 混入이 없어야 한다.			

資料：농어촌개발공사, 「농수산물 표준등급화 설정에 관한 연구」, 1985.12, p.105.

表 3-13 가락동 도매시장관리공사 등급기준(밤)

上	中	下
○체논의 크기 32 mm 방안 체로 쳐서 체위에 남 은 것	○체논의 크기 29 mm 방안 체로 쳐서 체위에 남 은 것	○체논의 크기 24 mm 방안 체로 쳐서 체위에 남 은 것
○色澤, 甘味가 대체로 양 호하고 重缺點粒이 없 으며, 輕缺點粒이 거의 없는 것	○色澤, 甘味가 보통이고 重缺點粒이 없으며 輕 缺點粒이 약간 있는 것	○色澤, 甘味 등이 中品 에 미달되나 식용에는 지장이 없는 것
○均齊 : 85~90% 미만	○均齊 : 80~85% 미만	○均齊 : 80% 미만
○수분 : 10%	○수분 : 10%	○수분 : 10%

※공동 제한조건 : (1) 과피표면에 물기가 없어야 한다.

(2) 이물의 부착 또는 混入이 없어야 한다.

※重缺點粒 : 부패변질립, 未熟粒, 病蟲害粒, 발아립

輕缺點粒 : 다배립, 기형립, 외관 변색립, 과피열상립, 경미한 피해립

資料：前掲書, pp.105~6.

表 3-14 수출용 건과류 등급검사 기준

검사 항목	등급	크 기				최고한도(%)			순도 최저 (%)	색 택	기 타 조 건	
		단 위	대	중	소	이 물	피 해 품	대 중 소 입				
품목												
갓	피 백	합격	mm/입당	이상 7.5	이상 7.5	미만 7.5	0.2	2.0	5.0	97.8	고유	○ 혼중소독하여야 한다. ○ 다배율이 최고 한도 5% 이내 이어야 한다. ○ 수분최고한도가 13% 이내이어야 한다.
	실 백	합격	형 태	W	H	MQ	0.2	3.0	5.0	96.8	고유	
	백 백	합격	형 태	W	H	MQ	0.2	3.0	5.0	96.8	고유	
밤	생 율	합격	g/입당	30.0	20.0	20.0	0.2	5.0	5.0	94.8	고유	
	박피밤 (자숙밤 포함)	합격	형 태	W	H	MQ	0.2	5.0	5.0	94.8	고유	
	황 율	합격	형 태	W	H	MQ	0.2	5.0	5.0	94.8	고유	
은 행	은 행	합격	g/입당	2.2	1.5	1.5	0.2	3.0	5.0	96.8	고유	
	박 은 피 행	합격	g/입당	1.8	1.2	1.2	0.2	3.0	5.0	96.8	고유	
대 추	합격	g/입당	3.0	2.0	2.0	0.2	15.0	5.0	84.8	고유	○ 혼중소독하여야 한다	
호 도	호 도	합격	cm/입당	3.7	3.4	3.4	0.2	5.0	5.0	94.8	고유	○ 풍초(주름없는 대추) 혼입이 없어야 한다.
	호도실	합격	형 태	W	H	MQ	0.2	5.0	5.0	94.8	고유	

※ 피백(갓) 및 호도의 크기단위는 직경을 말한다.

註 1. 이물: 시료량중 해당품목외의 협잡물의 혼입비율을 말한다.

2. 피해품: 파쇄품, 병충해품, 미숙립, 기발아립 등의 혼입비율을 말한다.

3. 대중소혼입: 이물을 제외한 시료량중 해당규격 상하위품의 혼입비율을 말한다.

4. 순도: 이물과 피해품을 제외한 수량의 100분율을 말한다.

5. 비율: 중량비를 말한다.

6. 다배율: 1과안에 2개이상의 배아를 가진 것의 비율을 말한다.

7. 수분: 105°C건조법 또는 적외선 수분측정법에 의한 수분함량을 말한다.

8. W: 전 과(Whole)

H: 반 과(Half)

M: 혼합과(Mix)

Q: 사분과(Quarter)

資料: 수출임산물의 품목지정 및 검사기준에 관한 규칙.

上品은 외피가 밤 고유의 색깔을 띠고 외피에 주름이 없으며 윤기가 나는 것을 지칭하게 되는데, 대개 개당 무게가 25kg 정도로서 고유의 형태를 지니고 앞면이 약간 들어간 모양이 이에 속한다. 이외에 중품·하품·미숙품이 있는데 산지별로 살펴보면 대체로 공주·온양·청주產에 上品이 많으며 진주·하동·광양產이 중품, 구례·순창產이 품위가 낮은 것이 많다.

품종별로 보면 재래종의 경우 저장성은 강하나 입자가 적다. 이생은 부패율이 높아 저장성이 낮으며, 단마는 알이 굵고 외피에 줄무늬가 있다. 일반적으로 밤껍질이 두꺼우면 맛이 좋지 않으나 얇으면 맛이 달다. 한편, 수출용밤은 생밤의 경우 크기와 선택·순도에 의해 등급을 규정하고 있으며, 이물·피해물·대중소 혼입·순도 등의 한계치를 설정하여 합격여부를 판정한다. 그러나 박피밤이나 黃栗은 밤 입자의 완전도에 따라 등급이 설정된다<表 3-14>.

2 호 도

피 호도와 알 호도로 구분되어 거래된다. 산지거래는 피호도 상태에서 되·말·근 등이 혼용되어 거래되고 수집단계에서는 피 호도의 경우 45kg 내외 가마단위로 유통되어 탈피되기도 하며, 알 호도는 관 단위로 거래된다. 도소매 단계에 이르면 되·말·접·kg·관 등 여러 단위가 사용된다.

1986년에 대한상공회의소가 조사한 소매시장 조사결과에 의하면,¹⁵⁾ 호도의 거래단위 실태는 부피단위(斗量단위) 37.6%, 중량단위 33.6%, 수량단위 27.3%로서 비슷한 비중으로 사용되고 있는 것으로 나타났다. 구체적 거래단위별로는 個가 27.1%로 가장 많이 사용되고, 되 23.6%, 근 20.4% 순으로 사용되는 것으로 나타났다. 그리고 중량거래 단위는 33.5%를 차지하나 이중 24.3%는 尺貫法으로 거래되고, 9.3%만이 미터법으로 거래되는 실정이다. 지역별로는 서울의 경우 관·근 등 중량단위 거래비중이 지방에 비해 높은 반면, 지방도시에서는 되·말 등 부피단위 거래비중이 상대

15) 대한상공회의소, 「주요생필품의 거래단위실태 조사보고」, 1986. 7, pp.86~89.

적으로 높다. 백화점, 쇼핑센터 및 슈퍼마켓은 자체포장과 되·kg의 사용이 높게 나타났다<表 3-15>.

한편, 사용되고 있는 거래단위는 동일한 관·근·가마니라도 지역에 따라 單量의 차이가 심하다. 서울에서는 90%가 1관이 3.75kg, 1근이 375g (80%)으로 통용되고 있다. 또한 1가마는 지역에 따라 40kg에서부터 75kg까지 통용되며, 말은 가마니의 1/10 또는 1/5로 거래되고 있다<表 3-16>.

거래등급은 상중하로 구분된다. 上品은 색택이 노랗고 껍질이 얇아 收率 50% 이상인 것을 말하며 중품은 검고 두꺼워 평균 수율이 40% 정도인 것을 지칭한다. 이러한 상품성은 건조상태와 결실도에 따라 그 요인이 결정되는 것으로 관리가 소홀할 경우는 상품가치가 떨어진다.

表 3-15 호도 去來單位 활용실태

	去來單位	構 成 比 (%)					
		서 울				지방도시	전국평균
		재래시장	백화점· 쇼핑센터	수퍼마켓	평 군		
부 피 단 위	가 마 니	0.1	·	·	·	1.9	1.1
	말	·	·	5.0	0.7	5.8	3.5
	되	12.7	19.0	17.5	15.5	30.3	23.6
	포 장	·	50.0	25.0	20.7		9.4
	(小 計)	12.8	69.0	57.5	36.9	38.0	37.6
중 량 단 위	척관법 관	6.7	·	·	3.5	4.3	3.9
	근	42.2	4.0	24.8	26.8	15.1	20.4
	미터법 kg	·	17.0	25.0	9.3	9.3	9.3
	(小 計)	49.2	21.0	49.8	39.6	38.7	33.6
수 량	접	·	·	·	·	0.3	0.2
	개	34.7	5.0	2.7	20.1	33.0	27.1
	(小 計)	34.7	5.0	2.7	20.1	33.3	27.3
금 액	金 額	3.3	5.0	·	3.4	·	1.6
計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

資料：前掲書，p.87.

表 3-16 호도 地域別 去來單量

去來單位	單 量	使 用 地 域
관	3.75kg	서울(90%), 대구, 수원, 안성, 춘천, 속초, 전주 목포
	4kg	서울(10%), 청주, 충주, 대전, 포항, 경주
근	375 g	서울(80%), 수원, 동해, 전주, 목포, 경주
	400 g	서울(20%), 춘천, 청주, 충주, 대전
	600 g	천안, 포항, 제주
가마니	45kg	전주, 안동, 영주
	50kg	부산, 평택
	기 타	40kg(수원), 60kg(춘천), 70kg(천안), 75kg(대구)

資料：前掲書 p.88.

피호도의 경우 외피가 깨끗하고 골이 얇은 것이 上品이며 골이 깊은 것은 껍질이 두꺼워 수율이 낮을 뿐만 아니라 탈피시에 속살에 흠을 주기 쉬우므로 품위가 손상될 우려가 있다. 알호도는 속껍질에 노란 윤기가 있고 깨끗해야 좋은 상품이며, 미건조품 또는 서서히 건조된 것은 알이 검어 색택이 나쁘기 때문에 하품으로 분류된다.

③ 대 추

소비지에서는 일반적으로 乾果 상태로 거래되지만 산지에서는 생과와 건과 두가지 종류로 거래되기 때문에 거래단위가 특히 복잡하며, 지역별로 그리고 품질에 따라 그 차이가 매우 심하다. 전통적 주산지인 영월의 경우 부업적 생산체제로 立木先賣가 성행하며, 수확 후에 판매하더라도 생과(풋대추)는 kg단위로 판매하고 판매대금의 계산은 말(7.5kg) 단위로 환산하여 계산한다.

반면, 전문적으로 대추를 재배하는 경산의 경우에는 건조한 대추를 대개 규격이 일정한 4말들이 나무상자¹⁶⁾로 포장하여 판매한다. 여기에서는

16) 나무상자의 규격은 2R×1R×1R임.

대부분의 농가가 果園을 조성하여 전업적으로 재배하기 때문에 건조기술도 상당한 수준에 도달되어 대다수가 연탄식 건조시설을 갖추고 있다. 또한 건조판매함으로써 수확기 홍수출하를 앓고 시장여건의 변화를 고려하여 판매하는 유리성을 확보하고 있다. 대추의 주요 집산지인 논산군 연산의 상인들은 경산의 생산자들과 같이 일반적으로 4말들이 나무상자를 사용한다.

소매에서는 주로 되 단위로 거래되고, 소량인 경우 개별포장 또는 흡이 사용된다. 그러나 같은 4말들이 나무상자라 하더라도 이를 무게로 환산하면, 품종·과립의 크기·건조도에 따라 차이가 매우 심한 것으로 지적되고 있다. 과립이 크고 씨앗이 적으며 육질이 두꺼운 것은 같은 부피일지라도 무게가 상대적으로 가볍다. 따라서 같은 한 상자에서도 종류에 따라 10~25kg까지 차이가 있으나 한 상자는 보통 15~16.5kg¹⁷⁾을 말한다.

대추의 경우는 품종·과립의 크기·건조상태 등에 따라 특히 중량의 차이가 심할 뿐만 아니라 생과와 건과가 함께 거래되기 때문에, 거래과정에서 물량마진 발생소지가 많다. 더욱이 산지에서 생과로 판매한 경우에는 중간단계에서 일단 건조과정을 거쳐야 하기 때문에 물량마진의 증대가능성이 더욱 크다. 생과를 건조했을 때의 수율은 66.5% 정도이지만, 상인들은 거래에서의 감모·폐기 등을 감안, 50% 정도의 수율만을 적용하는 것으로 나타나고 있다.

정부의 권장 거래단위는 중량(kg)이지만, 과거의 거래관행(부피 단위)과 권장단위가 불일치할 뿐만 아니라 적절한 환산 기준이 없기 때문에 권장단위로의 이행이 부진하다.

등급구분은 생산자 판매단계에서 생과로 거래할 때에는 시행되지 않고, 건과 거래시 특·상·중·하 등의 보통 4개 등급으로 나뉘는 것으로 나타났다. 그러나 중간상인 단계에 도달하면 용도·과립의 크기·선택·품종·건조상태·산지에 따라 등급구분이 매우 다양해져, 대추의 선별능력이 중요한 商術의 하나가 되는 것이다.

17) 주로 신품종이 재배되는 경산에서는 한 상자가 보통 15kg으로 거래되나 연산에서는 16.5kg에 거래되는 것으로 나타남.

일반적으로 상품으로서의 요건은 굵고 밝은 빨간색을 띠며 외피에 주름이 고루 잡히고 건조가 양호할 것 등을 들 수 있다. 선택에 노란색이 많거나 건조시 바람이 들어 주름이 잡히지 않은 것, 과실이 작은 것은 등외품으로 치게 된다. 등급에는 특수한 명칭이 있는데 최상품은 손별이라 하고 이어서 별초·특초·상초·중초의 구분이 있으며 하초(또는 초피)는 최하품을 이른다. 이와같은 복잡한 등급분류에도 불구하고 공식화된 규격은 없으며, 주로 상인의 주관에 의해 분류되는 경우가 많다. 한편 수출임산물 검사기준에서는 등급기준을 3~4종으로 단순화하고 있다(表 3-14).

품종구분을 정리해보면 재래종과 개량종이 있으나 일반적으로 산지명을 따서 명명한다. 재래종으로는 경북 봉화에서 생산되는 봉화초, 개량종에는 경북 경산지역에서 생산되는 경산초가 대표적이며 이외에 밀양초·연산초·청도초 등이 있다. 최근에는 일본 등에서 수입된 개량품종이 널리 보급되고 있다.

④ 잣

잣 역시 피잣과 알잣 두가지 종류로 거래된다. 생산자는 주로 피잣으로 판매하며, 이중 상당부분은 탈피·가공업자가 알잣으로 가공하여 도소매상에 판매한다.

생산자가 피잣으로 판매할 때에는 대개 가마니 또는 말 단위로 판매하는데, 실제 計量에서는 kg단위를 적용한다. 수확 직후인 가을에는 건조상태가 양호하지 못하므로 1가마니를 80kg으로 계량하나 늦가을 이후에는 건조에 따른 자연감량을 고려하여 75kg을 표준한다. 거래단위에 있어서 이와같은 이중성으로 인해 물량 마진의 발생 가능성이 상존한다. 실제 일부 생산자에 따르면 피잣 1가마니는 75kg도 안되는데 최근에 공급과잉현상이 나타나 시장이 수요자(상인)시장으로 바뀌면서 상인이 가마니당 80kg을 요구하게 되었으며, 봄 이후에는 가마니당 자연감량이 5kg이상 된다고 한다.

도소매 단계에서는 알잣·피잣 모두 부피단위(말, 되, 홑)으로 거래된다. 슈퍼마켓 등에서는 별도의 소포장 상태로 거래된다.

품질등급은 임산물 중 비교적 쉬운 편이다. 피жат 판매시에는 건조상태가 가장 중요시 되어 결실만 양호하면 대개 上品으로 거래되는데 粒子的 크기와 결실도가 고려된다. 알자의 경우에도 입자의 완전성과 색깔 및 윤기가 중요시되고 있다. 알자는 노랑고 윤기 있는 것과 노란 바탕에 흰빛나는 것 두종류가 있다. 노랑고 윤기나는 알자는 속껍질 탈피시 따뜻한 물에 담가 변한 것으로 윤이 많이 난다. 노란 바탕에 흰빛이 있는 것은 輸入品이 이에 해당하는데 탈피방법이 다르기 때문이다. 일반적으로 최상품은 잣알이 굵고 고르며 표피가 얇으면서 윤이 나는 것을 말한다. 윤기가 없이 짙은 노란색을 띠는 것은 변질품이다.

⑤ 송 이

신선도가 중요시되어 채취후 신속한 유통이 요구되기 때문에 거래규격이 비교적 복잡하지 않다. 생산자는 채취시 휴대한 자루 또는 상자(주로 라면상자)에 넣어 등급구분없이 즉시 산림조합 공판장에 갖고와 경매에 응한다. 일반적으로 경매장에서는 등외품과 합격품만을 구분하여 중량단위로 경매한다. 그리고 이를 구입한 수출상사는 품질에 따라 선별을 다시한 후 일정단위로 포장하여 콘테이너에 적재해 수출한다.

송이는 길이가 6cm 이상 되어야 정상품 송이로 취급하게 되며 그 이하면 어린 송이로서 등급이 낮게 된다. 그러나 발생한지 오래되어 갓이 핀 송이는 개산종이라 하여 정상품의 1/3 정도 값밖에 받지 못한다. 일반적으로 송이의 등급구분은 1. 2. 3. 등급 및 혼합등급의 4가지 구분이 있는데 신선도가 중요시되면서 또한 고가품이므로 다른 임산물에 비해 등급간 가격차가 매우 크다. 상품가치가 높은 송이는 (1) 향기가 높고 갓의 肉質이 두꺼우며 색깔이 선명하고 탄력이 큰 것, (2) 자루의 밑부분이 굵고 짧으며 담백한 것, (3) 주름막이 찢어지지 않고 내부의 육질이 은백색이고 갈색의 반점 또는 충해가 없는 것이어야 한다.

⑥ 표 고

생표고과 건표고로 구분되고 있으며, 거래단계별로 차이없이 전 유통

과정에서 관 거래가 통용되나 소매단계에서는 근 단위가 일부 이용되는 곳도 있다. 산지에서는 생산규모가 영세할 뿐만 아니라 부업생산농가가 많아 채취시기, 건조기술 등이 미숙하며 더욱이 생산자들은 자체적으로 선별을 하지 않고 출하한다. 이 때문에 공판장 등에서는 규격별로 입찰하는 것이 아니고 대략 선별한 다음 생산자별로 입찰하는 방식을 취하고 있는 관계로 일정한 규격이 없이 여러 규격이 혼용된다.

수집상들은 수집한 표고를 보통 8관(30kg)씩 포장하여 거래한다. 도소매단계에서는 1관, 1근 등으로 소량씩 매매된다.

표고의 등급구분은 갯의 형태나 수분함유 정도·색택·병충해 정도 등을 기준으로 여러가지로 분류되고 있다. 최상등급은 화고라 하며 동고·향고·향신 및 등외품이 구분이 보통이다(表 3-17).

다른 품목과는 달리 상품성 요건이 일기에 의해 크게 좌우되는데 일기 변화에 따라서 생산량과 작황이 결정되고 품위도 영향을 받는다. 일반적으로 밤낮의 기온차가 심할 때는 품위가 높은 화고·동고 생산량이 많게 된다. 밤낮의 기온차가 별로 없는 여름철에는 성장은 빠르나 두께가 얇게 되고 낮은 비와 고온으로 색택이 변질되어 품위가 낮게 되기 쉽다.

생산단계에서는 육질이 두꺼운 동고, 육질이 얇은 향신 및 갯이 부스러졌거나 형질이 불량한 등외품으로 구분하고 있으며, 동고와 향신은 크기를 기준하여 각각 대·중·소로 분류한다. 수출단계에서는 국제상품으로서 통용하는 수준으로 전문적인 선별과정이 요구되고 있다. 대개 주문자나 판매처가 요구하는 규격에 맞도록 선별해야 하며, 건조·살충문제 등 까다로운 주문이 따르기 마련이다.

表 3-17 표고의 등급기준

품목	검사항목	등 급	작 의 형 태				최 고 한 도 (%)								색택(갓)		향 기	
			피 짐	두 게	골둘레	특 징	지름 최소경 (cm)	수 본	고르기	갓표지 미품	이 품	이 물	자루 잔존	변 색	병충 해품	겉 면		뒷 면
동고	부동	50% 이하	두꺼운 것 90% 이상	천제가 오무라든 것	천제가 오무라든 것	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	2.4 이상	13	90% 이상 균일할 것	0	2	0	1	1	0	고유	담황유백	고유
		1 등 50% 이하	두꺼운 것 80% 이상	천제가 오무라든 것	천제가 오무라든 것	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	2.4 이상	13	80% 이상 균일할 것	1	2	0	2	3	1	고유	담황유백	고유
		2 등 50% 이하	두꺼운 것 80% 이상	천제가 오무라든 것	천제가 오무라든 것	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	2.4 이상	13	70% 이상 균일할 것	2	5	0	3	5	2	고유	담갈황	고유
향고	합격	51% ~ 79%	두꺼운 것 50% 이상 보통인 것 50% 미만	천제가 오무라든 것	천제가 오무라든 것	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	2.4 이상	13	70% 이상 균일할 것	2	5	0	3	5	2	고유	담갈황	고유
향신	부동	80% 이상	두꺼운 것 90% 이상	오무라든 것 90% 이상	오무라든 것 90% 이상	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	3.0 이상	13	90% 이상 균일할 것	0	2	0	1	1	0	고유	담황유백	고유
		1 등 80% 이상	보통인 것 80% 이상	오무라든 것 80% 이상	오무라든 것 80% 이상	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	2.6 이상	13	80% 이상 균일할 것	1	2	0	2	3	1	고유	담황유백	고유
		2 등 80% 이상	보통 또는 얇은 것	오무라든 것 50% 이상	오무라든 것 50% 이상	검편이 거북등 또는 국화꽃 모양으로 균열되어 있고 원형 또는 타원형일 것	2.6 이상	13	70% 이상 균일할 것	2	5	0	3	5	2	고유	담갈황	고유
동고 소립	합격		두꺼운 것 80% 이상			동고 중소형인 것	2.4 미만	13		2	5	0	3	5	2	고유	담갈황	고유
	합격		두꺼운 것 50% 이상 보통인 것 50% 미만			향고 중소형인 것	2.4 미만	13		2	5	0	3	5	2	고유	담갈황	고유
향신 소립	합격		보통 또는 얇은 것			향신 중소형인 것	2.6 미만	13		2	5	0	3	5	2	고유	담갈황	고유

資料 : 수출입산물의 품목지정 및 검사기준에 관한 규칙.

第 4 章

主產地 生産者の 生産 및 販賣活動

본 研究에서 분석대상으로 하고 있는 林産副産物은 다른 農林水産物과는 달리 產地가 대개 특정지역으로 국한되어 있어 주산지가 뚜렷하다. 본 章에서는 이들 임산물 주산지에 분석의 초점을 맞추어, 주산지에 있어서의 생산자 出荷行爲 및 그와 관련된 기타 流通活動에 대한 현지조사 결과를 중심으로 주산지 생산자의 生産 및 販賣活動 등을 살펴보고 이로부터 生産·出荷段階에 있어서 임산물유통의 특성과 문제점들을 검토해보기로 한다.

1. 調査概要 및 調査地域의 特性

가. 調査概要

6개 분석대상 품목의 주산지를 조사대상지역으로 하여 2차에 걸쳐 현지 조사를 실시하였다. 林産副産物은 산지마다 특성이 다르며, 主產地가 전국적으로 흩어져 있기 때문에 제한된 인력과 자원으로 적정한 조사대상을 선정하는 데에는 어려움이 있다. 따라서 調査對象 주산지는 기존 통계자료 등을 참조하여 품목별 전국 제1주산지를 포함, 품목별로 1~2개 郡을

지역별로 편중되지 않도록 유의하여 선정한 후 조사지역 군 내에서도 지역내 특성을 고려하여 2개 면 정도를 선정하여 조사하였다.

조사방법은 미리 작성한 조사표에 의해 방문청취조사 형식을 취하되, 선정된 郡內에서의 표본선정은 임의추출방식을 택하였다. 조사기간, 조사내용, 표본조사부락 및 조사지역의 특성 등은 다음과 같다.

○ 調査期間

제1차 : 1988.6.21~6.30

제2차 : 1988.7.11~7.27

○ 調査内容

생산자의 생산규모, 구입 및 판매상황, 협동조합 판매사업 이용관계, 유통조성기능 수행실태 및 각종 의견청취 등

○ 標本調査地域 및 調査戸數

	부 락 명		표 본 수
밤	충남	공주군	15
	전남	광양군	15
호 도	충남	천원군	16
	충남	공주군	14
대 추	강원	영월군	15
	경북	경산군	15
갯	경기	가평군	15
	경기	포천군	15
송 이	경북	봉화군	31
표 고	경북	상주시	6
	경북	상주군	24
總 計			181

나. 調査地域의 特性

林産物의 生産은 대개 산림을 기반으로 하기 때문에 산촌을 중심으로 대부분 주산지가 형성되어 있으며, 조사지역도 거의 산간오지이다.

밤의 주산지인 公州는 충남 제1의 주산지이며, 호도, 표고버섯 등의 산출도 많은 지역이다. 특히 이지역의 밤은 표피가 얇아 가공수율이 높고 가공에 적합하여 수출용으로 인기가 있는 것으로 지적되고 있다. 공주군에서는 正安面과 寺谷面을 주 대상으로 조사하였는데, 정안면은 單位農協의 활동이 활발하여 주로 단협을 통한 계통출하가 성행하고 있으며, 사곡면은 수집상을 통한 판매가 비교적 많은 지역이다. 한편, 광양군은 우리나라 최고의 밤 주산지이며, 약 85~90%가 단협을 통해 계통출하되는 밤 유통의 先進地域이라 할 수 있다.

호도는 天原郡 光德面이 우리나라 제1의 주산지이며, 공주군에서도 천원군과 경계를 이루는 광덕산 주변지역인 정안, 유곡면의 오지에서 다량으로 산출된다. 정안면에서는 系統出荷가 비교적 성행하나 그 밖의 지역에서는 산지 수집상에 대한 의존도가 높다.

대추의 주산지인 寧越은 전형적인 산간오지로서 대개가 별도의 果園이 아닌 집 또는 밭 주변에서 재래품종을 부업적으로 재배하는 전통적 주산지이다. 이에 반해 경산은 과거부터 과수기술이 축적된 상태에서 평야지인 田畠에 까지 新品種의 과원을 조성하여 集約적으로 재배하는 우리나라 최대의 주산지로서 선진적인 생산 및 유통이 이루어지고 있는 지역이다. 현재 대추의 주산지는 전통적 주산지에서 새로운 신품종의 주산지로 바뀌어 가는 과정이며, 이들 두 지역의 유통관행은 극단적인 상이점을 보여 주고 있다고 하겠다.

가평군은 잣의 최대 주산지이며, 포천군은 신북면에서 다량 출하된다. 강원도 홍천군은 대부분 國有林에서 생산되기 때문에 조사대상에서 제외하였다. 위의 두 지역은 뚜렷한 특성상의 차이는 없으나 山間오지로서 과거부터 주산지를 형성하였고 임야가 많으며 기후적으로도 적합한 것으로 지적되고 있다.

송이는 주로 태백산을 중심으로한 산간지역이 주산지로서, 봉화군은 우리 나라 최대의 주산지로 알려져 있으며, 산림조합 공판장도 2개나 있다.

표고의 주산지는 전국적으로 산재해 있으며, 경북 상주군은 과거 최대의 주산지로 알려졌던 충북 영동 지역이 상대적으로 후퇴하면서 새로운 주산지로 각광을 받고 있는 주산지로 小白山脈을 끼고 있는 산간지이기 때문에 자목을 구하기가 용이한 것으로 지적되고 있다.

2. 生産者の 一般概況

調査農家 經營主의 평균연령은 50세 내외로 비교적 높게 나타났으며, 지역별 격차는 없다. 경북 봉화의 송이 생산자 연령이 약간 낮다. 학력은 고졸이자가 대부분인데 무학자도 더러 있다. 지역적으로는 경산 대추재배 생산자의 학력이 비교적 높게 나타났다<表4-1>.

表4-1 經營主의 연령 및 학력

		밤		호 도		대 추		갯		송이	표고
		공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
평균연령(세)		49.5	49.9	51.6	50.5	47.4	48.2	52.7	50.5	42.5	49.0
학 력	무 학	3 (20.0)	0 (26.7)	4 (26.7)	0	0	0	3 (20.0)	1 (6.7)	4 (12.9)	2 (6.7)
	국 출	5 (33.3)	4 (26.7)	3 (20.0)	5 (33.3)	8 (53.3)	2 (13.3)	4 (26.7)	8 (53.3)	11 (35.5)	9 (30.0)
	중 출	4 (26.7)	5 (33.3)	4 (26.7)	4 (26.7)	3 (20.0)	3 (20.0)	5 (33.3)	2 (13.3)	5 (16.1)	12 (40.0)
	고 출	2 (13.3)	1 (6.7)	1 (6.6)	6 (40.0)	4 (26.7)	10 (66.0)	3 (20.0)	4 (26.7)	9 (29.0)	7 (23.3)
	대 퇴	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	대 출	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	무응답	1 (6.7)	5 (33.3)	3 (20.0)	0	0	0	0	0	2 (6.5)	0

1) ()내는 구성비(%)임.

調査農家の 境地 所有狀態를 보면, 공주의 밤과 상주의 표고버섯 재배 농가를 제외하고는 전국평균 면적규모를 훨씬 상회하여, 대농이 다수 조사되었음을 알 수 있는데 이는 임산물 생산이 대부분 중농 이상에서 이루어지고 있기 때문으로 생각된다. 이를 지역별로 보면, 논·의 경우 산간지역인 강원 영월지방을 제외하면 품목별로 거의 비슷한 1,000~2,000평 내외의 규모다. 그러나 밤은 대추 재배지역이 상대적으로 월등히 크며, 과수원은 전남 광양, 경북 경산 및 경북 봉화를 제외하면 500평 미만으로 소유면적이 별로 많지 않다. 임야는 잣 및 표고 생산자가 재배관계상 많이 소유하고 있는 것으로 드러났다<表4-2>.

表4-2 경지 및 임야 소유현황(호당평균), 1988

단위: 평

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
논	1,800	1,433	1,764	2,020	333	1,413	2,027	1,673	1,690	1,393
밭	480	793	1,050	3,080	3,640	4,246	1,707	2,693	1,416	780
과 수 원	453	1,167	0	400	173	1,740	300	0	1,142	86
임야(ha)	3.1	4.2	6.1	2.5	0.5	0.4	29.1	13.1	1.4	23.1

表4-3 수송수단 보유현황

단위: %

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
자 전 기	46.7	23.1	53.3	46.2	66.7	60.0	42.9	33.3	64.5	46.7
오토바이	33.3	38.5	26.7	7.7	6.7	60.0	50.0	46.7	22.6	70.0
리 어 카	53.3	38.5	46.7	76.9	66.7	80.0	50.0	20.0	48.4	36.7
경 운 기	66.7	69.2	53.3	53.8	46.7	93.3	85.7	86.7	74.2	50.0
용 달 차	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.3
트 렉	0	7.7	0	0	0	20.0	0	0	0	6.7
트 렉 터	0	0	0	0	0	13.3	0	0	0	0
승 용 차	0	0	0	0	0	0	7.1	0	3.2	0

販賣時 이용하게 되는 輸送手段의 보유현황은 경운기, 자전거 및 리어카의 보유율이 높고 오토바이도 상당히 보급되어 있는 것으로 나타났으나 여타 수송수단의 보유는 미미하다(表4-3). 평야지대임과 동시에 대도시 근교로서 지역경제 여건이 월등한 경산지역의 수송수단 보유율이 상대적으로 높은 것이 특징이다.

또한 1986년과 1987년 2개 년도의 재배규모 및 생산량, 판매량을 살펴 보면 밤 및 호도, 잣 등은 兩年度間 재배규모의 변화없이 생산, 판매량에서만 변화가 있는 것을 알 수 있다. 재배규모는 밤이 6,000평 내외, 호도가 70주 내외, 잣은 7,000평 내외로서 조사지역간 많은 차이가 없으나 대추의 경우 영월 및 경산 두지역간 차이가 매우 크다. 이는 경산지방이 전업적으로 대추를 재배하는 농가가 많은데서 연유하는 것으로 사료된다. 재배규모당 생산량을 보면 밤의 경우 광양보다는 공주가, 잣은 포천지방보다는 가평이 훨씬 많은 것으로 조사되었으며 대추는 경산보다는 영월의 株當 생산량이 더 많다(表4-4).

임산물은 농산물과는 달리 자가소비가 거의 없고 종자용으로의 보관이 필요 없는데서 생산량과 판매량간의 차이가 거의 없어 상품화율은 대부분 100%에 이르며, 일부 自家消費가 있으나 생산량 계산에 자가소비는 포함시키지 않는 경향이 있다.

表4-4 임산물 재배 및 판매정도(표본호당 평균)

단위: kg

		밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
		공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
1986	재배규모	평 5,380	평 6,000	주 75	주 69	주 348	주 2,628	평 34,169	평 41,400	평 41,428	본 13,500
	생 산 량	생 4,239	생 2,921	건 319	건 264	건 336	건 818	건 1,598	건 977	생 57	건 1,189
	판 매 량	생 4,239	생 2,921	건 319	건 264	건 336	건 818	건 1,598	건 977	생 57	건 1,189
1987	재배규모	평 5,380	평 6,000	주 75	주 69	주 353	주 2,415	평 34,169	평 41,400	평 49,764	평 11,783
	생 산 량	생 4,979	생 3,528	건 315	건 228	건 517	건 1,055	건 1,845	건 2,048	생 52	건 639
	판 매 량	생 4,979	생 3,528	건 314	건 225	건 440	건 1,033	건 1,845	건 2,005	생 51	건 636

*생은 生重量, 건은 乾重量임.

3. 生産物の 販賣實態

오랜 기간동안 정성들여 생산, 수확한 최종 생산물은 지금까지의 생산 과정도 중요하지만 어떠한 시기를 택하여, 어느 곳에, 어떤 방법으로 판매하는가 등이 생산소득을 더더욱 좌우하기도 한다. 이하에서 이에 관한 주산지 생산자들의 의사결정 과정과 실제 판매형태들을 정리해 보기로 한다.

가. 販賣時期

적절한 판매시기 결정은 생산자의 수취가격에 중요한 영향을 미치므로 과학적인 시기결정 방법이 판매상 매우 중요하다. 현지조사 결과 임산물 생산자들은 약 60%가 관습적으로 수확 즉시 그때 그때 판매 또는 옛날의 경험을 살려 일정한 시기에 판매하거나 돈이 필요한 시기에 판매하는 비계획적 판매를 하고 있으며, 수확후 계속적으로 시장 및 가격동향을 수집, 분석하면서 판매시기를 능동적으로 결정하는 비중은 20% 정도로 나타났다(表4-5).

품목별로 살펴보면, 밤 생산자들은 수확 즉시에 출하하는 비중이 제일 높아 저장과 관련된 손실과 Risk를 줄일려는 성향을 엿볼 수 있는데 이는 수출용 수매가 수확직후에 집중되는 데에도 원인이 있다. 잣의 판매시기는 수확후 계속적으로 시장 및 가격동향을 수집, 분석하거나 돈이 필요한 시기에 출하하는 것을 중요시하는 응답자가 가장 많았는데 이는 상대적으로 저장성이 뛰어난 점이 감안되고 있는 것으로 추측할 수 있다. 무엇보다도 신선도가 상품의 생명인 송이는 신선도를 고려하거나 수확 즉시 출하하는 비중이 74%를 넘고 있으며, 표고와 광양의 밤, 상주의 표고 생산자의 경우는 협동출하량이 많은데서 기인, 협동조합직원의 권고가 판매시기의 중요 결정요인으로 응답되고 있다.

언제 팔 것인가에 대한 위와 같은 모색단계를 거쳐 실제로 출하하게 되는 판매시기별 판매량 비중은 위에서 잠깐 언급한 저장성의 정도에 따라 월별 분포가 다르다. 저장성이 낮은 밤, 송이 등은 수확시기에 판매가 집

表4-5 販賣時期 주요 결정방법

단위: 重要度*(%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
옛날경험을 살려일정한 시기에	40.0	20.0	50.0	0	13.3	33.3	6.7	0	6.5	14.3	18.4
이웃생산자 가판매하는 것을보고따 라서	13.3	0	0	0	0	0	0	0	0	3.6	1.7
이웃생산자 와협의하여	0	6.7	0	13.3	0	0	0	0	0	17.9	3.8
수확후계속 적으로시장 및가격동향 을수집·분 석하여	6.7	6.7	28.6	26.7	13.3	40.0	46.7	33.3	0	3.6	20.6
협동조합직 원의권고에 따라	0	20.0	0	13.3	0	0	0	0	19.4	32.1	8.5
돈이필요한 시기에판매	0	6.7	21.4	6.7	53.3	0	40.0	66.7	0	0	19.5
신선도물고 려하여	0	6.7	0	0	0	0	0	0	45.2	0	5.2
건조상태에 따라서	0	6.7	0	0	0	0	0	0	0	3.6	1.0
수확즉시	40.0	26.7	0	40.0	20.0	26.7	6.7	0	29.0	25.0	21.4
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*우선순위에 따라 차등적으로 숫자를 곱한후 전체 점수를 기준하여 비중(%)으로 환산.

중적으로 이루어지고, 저장성이 뛰어난 잣, 표고, 대추 등은 거의 연중에 걸쳐 판매가 계속적으로 이루어진다」(表4-6). 그러나 이 경우에도 지역별로는 약간씩 차이가 있는데, 특히 영월 대추는 경산지방에 비해 비교적 단기간에 출하가 완료되고 있다. 이는 수집상의 활동이 성행하고 입목선매의 비중이 상대적으로 높은데서 연유한다.

表4-6 판매시기별 판매량 비중

단위: %

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
1月			20.0	30.0		15.0	19.2	4.8		2.0
2						5.0	15.4	11.9		
3							7.7	16.7		4.1
4						5.0	7.7	9.5		6.1
5						5.0	3.8	4.8		18.4
6								2.4		24.5
7					7.1	10.0	3.8			4.1
8		10.0		10.0	21.4				3.6	12.2
9	78.9	80.0	13.3	30.0	28.6		7.7	9.5	50.0	20.4
10	15.8	10.0	13.3	20.0	35.7		3.8	11.9	39.3	4.1
11	5.3		6.7		7.1	45.0	7.7	19.0	7.1	4.1
12			46.7	10.0		15.0	23.1	9.5		

- 1) 저장성과 관련하여 조사대상 주산지의 품목별 저장방법 조사결과를 보면, 잣, 표고, 대추 및 호도는 저장성이 뛰어나 간이저장 방식이 많이 이용되기도 하지만, 냉동저장 일부를 제외할 경우 밤과 송이는 저장하지 않고 있는 것으로 나타났다(표).

〈표〉 貯藏方法別 비중

단위: 戸, (%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
간이저장			13 (86.7)	1 (6.7)		14 (93.3)	4 (26.7)	15 (100.0)		12 (40.0)
냉동저장	1 (6.7)									
저장하지 않음	14 (93.3)	15 (100.0)	2 (13.3)	14 (93.3)	15 (100.0)	1 (6.7)	11 (73.3)		31 (100.0)	18 (60.0)

나. 販賣處

“어느 때 팔 것인가”를 결정함과 동시에 판단해야 하는 것이 “어느 곳에 판매할 것인가”이다. 이에 관해 주산지 생산자들이 판매처 결정과정에서 주로 참고하는 사항은 전통적인 거래관습이나 조합직원의 권고 등이다. 다시 말하면 전부터 잘 알고 거래하던 곳에 관행적으로 판매하는 비중(34.0%)이 평균적으로 가장 높으며, 협동조합직원의 권고에 따르거나(26.3) 자금사정 또는 판매의 편리성을 고려하여(21.0%) 판매처를 결정하는 비중이 그 다음으로 높다. 이에 반해 전화 등을 통해 유리한 시장을 알아본 후 판매처를 결정하는 능동적인 생산자는 15.1%에 불과하며 신문이나 유통정보의 가격을 참고하는 농민도 1.5%에 불과하다.

表4-7 판매처 결정방법

단위: 重要度(%)

	밤		호도		대추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
전화하여본 후유리한시 장에판매	13.3	9.1	38.5	13.3	13.3	26.7	13.3	13.3		10.3	15.1
신문·유통 정보등의가 격을보고유 리한시장에 판매		9.1				6.7					1.6
전부터잘알 고거래하던 곳에	33.3		53.8	6.7	60.0	26.7	66.7	60.0	29.0	3.4	34.0
이웃이판매 하는곳에판 매	6.7				6.7				3.2	3.4	2.0
협동조합직 원의권고에 따라	26.7	72.7		26.7					58.1	79.3	26.3
기타*	20.0	9.1	7.7	53.3	20.0	40.0	20.0	26.7	9.7	3.4	21.0
합계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*자금사정상 및 편리성 등임.

은 품목이라도 지역별로 차이가 있어서 충남 천원의 경우 공주와는 달리 84% 이상을 수집상에게 판매하고 있으며, 같은 수집상이라도 타지방에서는 온 외지수집상에 판매한 비중이 훨씬 많다.

그러나 송이와 표고는 산림조합을 통한 출하가 활발하여 이를 통한 비중이 83%를 넘으며 수집상이 차지하는 비중은 20%를 밑돈다. 또한 밤과 공주의 호도는 농협으로의 출하비중이 제일 높은 것을 볼 수 있는데 이들 지역에서의 조합활동이 활발함을 반영하고 있다. 반면 대추나 잣은 조합을 전혀 이용하지 않고 있는 것으로 나타났다(表4-8).

다. 판매방법

판매시기 및 판매처가 최선의 선택으로 결정되었다 해도 어떤 방식으로 판매하는가에 따라 판매소득이 달라지기도 한다. 같은 생산량이라도 입목선매, 수확후 판매의 판매가액이 서로 같게 되는 경우는 드물며, 공동출하나 개별판매의 價額도 서로 다르기 쉽다.

조사결과 평균적으로 볼 때 개별판매 방법이 52%를 넘고 있으며 농협 및 산림조합 출하가 40% 수준이다. 품목별로는 충남 천원의 호도 및 경북 경산의 대추 그리고 잣 생산자들의 개별판매 비중이 88~100% 수준으로 매우 높고 버섯류의 경우는 산림조합 출하가 대다수이다. 밤 및 공주의 호도 생산자들은 농협출하방식을 많이 취하고 있다(表4-9).

판매방법에서 특기할 사항은 영월지방 대추 생산자들의 입목선매 판매가 56%에 달한다는 것과, 대추, 잣 모두 입목선매 또는 개별판매 방식에 거의 전량을 의존한다는 것으로서 수집상의 이들 품목 산지장악 정도를 가늠할 수 있으며, 협동조합의 기능은 매우 미약함을 알 수 있다. 또한 생산자 공동출하 방식도 전혀 이용되지 않고 있다.

입목선매와 관련 이러한 판매방식이 성행하고 있는 영월지방 대추의 경우를 보면¹⁾, 입목선매가 반드시 더 유리해서가 아니라 주로 자금사정 때문

1) 조사한 15생산자 중 9생산자가 입목선매를 하고 있는데, 이 지역이 특히 산간오지이고 부업적 생산형태이며 시장 및 유통정보에의 접근성이 적음에 주목할 필요가 있음.

表4-9 판매방법별 판매량 비중

단위 : %

		밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
		공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
1	입 목 선 매					56.0	3.6	7.1				6.7
9	개 별 판 매	41.1	10.0	88.6	31.3	42.7	96.4	92.9	100.0	7.5	14.4	52.5
8	산 립 조 합 출 하	0.7								92.5	85.6	17.9
6	농 협 출 하	58.2	90.0	11.4	68.7							22.8
	생 산 자 공 동 출 하											0
	계 약 거 래					1.3						0.1
	기 타											
1	입 목 선 매					56.0	3.3					5.9
9	개 별 판 매	44.0	2.7	90.7	36.0	42.7	96.7	100.0	100.0	11.1	9.5	53.3
8	산 립 조 합 출 하	0.7								88.9	90.5	18.0
7	농 협 출 하	55.3	97.3	9.3	64.0							22.6
	생 산 자 공 동 출 하											
	계 약 거 래					1.3						0.1
	기 타											

表4-10 입목선매현황

(대추 : 강원 영월지방의 경우)

응 답 자 수(戶)				9
판 매 시 기(月)				7 ~ 9
판 매 량 평 균(kg)				952.7
대 금 지 불	계 약 금			100
조 건(%)	잔 금			0
비 용 부 담	상 인 부 담			9(100.0)
조 건(戶, %)	생 산 자 부 담			0
	공 동 부 담			0
입목선매한	다소 불리하지만 편리해서			2(22.2)
	자 금 사 정			7(77.8)
이유(戶, %)	가격면에서 별차이 없어서			0
	더 유리하니까			0

에 이 방식을 택하고 있는 것으로 응답되었으며, 그 외에 가격면에서는 불리하지만 편리함의 이유 때문에 입목선매를 택하기도 하는 것으로 조사되었다(表4-10). 판매대금은 계약시에 일시불로 수령하고 거래후의 모든 기타 비용은 상인이 부담하는 것으로 나타났다. 따라서 입목선매가 편리한 이유중에 중요한 것은 수확기에 노동력 부족에 기인한 경우가 많은 점이 주목된다. 또한 입목선매의 결과에 대해 일부 생산자는 상당히 손해를 본 것으로 평가하고 있다.

4. 生産費와 收益性

가. 生産費

임업생산의 수익성을 측정하기 위해서는 단위당 생산비가 費目別로 조사·분석되어야 하나, 그 분석은 매우 어렵고 면밀한 조사와 검토를 요한다. 더욱이 임산물은 樹齡과 경영자의 재배기술 및 입지여건에 따라 비용과 생산량의 격차가 매우 심하며, 장기간의 육성투자가 필요하기 때문에 비용분석이 매우 어렵다.

本 조사·연구는 생산비 분석이 주요 목적이 아니기 때문에, 개략적인 청취조사에 의한 事例調査 형식을 취하여 큰 費目으로 구분하여 분석하였다. 또한 조사표중에서도 신뢰성이 있을 것으로 판단되는 응답자만을 분석대상으로 하였으며, 조사에서는 幼木期の 果園造成費와 같은 고정투자는 크게 고려되지 않았다. 따라서 여기에서의 생산비는 이미 생산단계에 도달한 임산물 생산에 대한 경영비의 성격을 지닌다. 그리고 생산비 분석은 일반적으로 단위면적당 비용을 분석하나 여기에서는 임산물 생산자소득에 미치는 중요도에 중점을 두어 호당평균비용을 분석하였다(表4-11).

1987년의 임산물 생산비는 호당평균 기준으로 표고버섯이 6,518천원으로 가장 높았고 잣, 송이, 밤, 대추, 호도 順이었으며 호도는 359천원으로 가장 낮았다. 비목별로 분석해 보면 표고는 자재비인 子木購入費가 3,270

表4-11 임산물 生産費用(戶當平均), 1987

單位: 원, (%)

		남	호 도	대 추	갓	송 이	표고버섯
資 材 費	肥 料	294,105 (22.6)	54,450 (15.1)	133,104 (11.4)	—	—	
	되 비	—	—	415,000 (35.4)	—	—	
	農 藥	108,110 (8.3)	40,557 (11.3)	105,682 (9.0)	1,700 (0.1)	—	
	除 草 劑	107,000 (8.2)	23,554 (6.6)	32,500 (2.8)	—	—	
	其他資材費	14,443 (1.1)	3,000 (0.8)	228,125 (19.5)	6,800 (0.2)	23,500 (1.2)	3,269,800 (50.2)
小 計		523,658 (40.2)	121,561 (33.8)	914,411 (78.1)	8,500 (0.3)	23,500 (1.2)	3,269,800 (50.2)
勞 賃 ¹⁾		624,364 (48.0)	85,905 (23.9)	144,326 (12.3)	1,449,100 (55.3)	278,100 (14.7)	2,244,100 (34.4)
輸 送 費		8,550 (0.7)	27,115 (7.5)	106,000 (9.0)	17,800 (0.7)	11,700 (0.6)	186,500 (2.9)
收 穫 費		144,900 (11.1)	124,846 (34.7)	6,600 (0.6)	1,084,800 (41.4)	65,800 (3.5)	382,900 (5.9)
其他費用 ²⁾ •		—	—	—	61,800 (2.4)	1,514,700 (80.1)	434,700 (6.7)
總 計		1,301,472 (100.0)	359,427 (100.0)	1,171,337 (100.0)	2,622,000 (100.0)	1,890,800 (100.0)	6,518,000 (100.0)

1) 自家勞動에 대한 機會費用은 고려하지 않음.

2) 其他費用중 갓은 賃借料임.

3) 分析가구의 戶當 栽培規模.

천원으로 생산비의 50.2%를 차지하였고 勞賃이 2,244천원으로서 34.4%를 차지하였으며 비료나 농약은 거의 투입되지 않고 있다.

송이는 총생산비 1,898천원중 임차료가 1,514.7천원을 차지, 80.1%가 산주에게 지불되었고 노임은 14.7%로서 낮은 수준이었다. 송이 역시 비료와 농약 등이 거의 투입되지 않아 자재비가 매우 낮으나, 송이발생 산림의 채취권 획득을 위한 임차료의 비중이 매우 높다.

잣의 생산비는 평균 2,622천원이나 노임이 차지하는 부분이 1,449.1천원으로서 총생산비의 55.3%에 이르는 것으로 나타났다. 잣은 일단 식재되면 약 30~40년이 지나야 成木에 이르고 그 때까지 풀깎기 등 산림조성비가 계속 투입되나, 그후에는 수확을 위한 비료나 농약이 거의 투입되지 않으며 그밖의 관리를 위해서도 특별히 비용을 요하는 것이 아니다. 현재 산림청이 주관하여 년 1회씩 항공방제를 실시하고 있어 특별히 잣 재배를 위한 별도의 농약살포는 필요치 않는 것으로 보고 있다. 잣이 많은 노임을 필요로 하는 이유는 수확작업이 매우 어려워 高價의 많은 인원이 소요되기 때문이다. 잣은 結果枝가 1년생 가지이므로 지상에서는 눈에 쉽게 띄지 않을 뿐만 아니라 채취를 위해서는 이동식 사다리를 필요로 한다. 그리고 채취되면 피잣으로 만들고, 피잣은 다시 알잣으로 만들어져야 하므로 많은 인력을 필요로 하며, 기계를 이용할 경우 임대료를 지불한다.

밤의 총생산비는 1,301.5천원으로 조사되었으며 이중 노임 48.0%, 비료 22.6%, 수확비 11.1%, 농약 8.3%, 제초제 8.2% 등으로 구성돼 있다. 노임 비중이 높은 이유는 施費나 농약 및 제초제 등의 살포시 많은 노동력을 필요로 하기 때문이다. 그러나 최근에 조성되는 밤 단지는 矮性樹이고 나아가 多收性 품종이어서 종래의 밤나무보다는 노동절약적이라고 볼 수 있다. 한편 관리시에는 剪枝 및 剪定을 해 주어야 하므로 전문기술자를 필요로 한다. 專用 복합비료가 농협을 통하여 공급되고 있으며, 농약은 최근 전남 광양지역을 중심으로 헬리콥터에 의한 공중살포가 이루어지고 있으나 아직까지는 개별 생산자 수준을 벗어나지 못하고 있다.

대추 생산비는 1,171.3천원으로서 비교적 저위수준이나 생산비중 비료투입비가 46.8%에 이른다. 특히 퇴비사용 비중이 35.4%를 차지하여 매우 높은 특성을 나타내고 있다. 생산양식이 지역에 따라 현저히 다르게 나타나고 있는데, 경북 경산군이 矮性樹와 다수확 품종을 논이나 밭 등에 심어 집약적으로 재배 생산하고 있음에 비해 강원 영월군은 산재된 형태로 粗放의으로 재배하고 있어 제초제, 퇴비 및 비료 등을 거의 투입하지 않고 있는 실정이다. 한편 대추는 생과를 건조시키는 작업을 필요로 하여 건조창고 시설비, 연탄, 支柱, 상자 등 자재비의 투입비중이 비교적 높다.

호도는 생산비가 가장 적게 투입되는 임산부산물이다. 가구당 연평균 359.4천원이 소요되며 이중 수확비가 34.7%, 노임 23.9%, 비료와 농약이 각각 15.1%, 11.3%를 차지하고 있다. 호도는 長期樹이며 재배시 일반 結實樹처럼 생산요소의 집중적 투입을 하지 않아도 성장조건만 맞으면 비교적 양호하게 생육되고, 耐病性도 강한 것으로 알려져 있다.

이상을 종합해보면 임산부산물의 일반적인 공통특성으로서 노임비용이 많이 소요되고 또 수확비용이 비교적 많이 투입되는 것을 볼 수 있다. 그런데 이를 대체할 만한 기계화 가능성이 그렇게 크지 못할 뿐만 아니라 인건비도 상승하고 있는 점을 감안해 볼 때 생산비의 절감은 쉽게 이룩되기 어려울 것으로 판단된다.

나. 出荷費用

호도, 대추, 잣 등의 판매는 매우 단순하게 이루어지고 있고 대부분 庭前販賣를 하고 있어서, 출하에 따른 비용을 대부분 상인 또는 수집업자가 부담하므로 출하에 따른 생산자의 부담비용은 약간의 포장비를 제외하면 거의 없다고 볼 수 있다. 그러나 표고, 송이 및 밤 등은 생산자가 시장 또는 공판장에 직접 판매하고 있어서 출하비용을 스스로 부담한다.

품목별로 좀 더 구체적으로 분석해 보면〈表4-12〉, 밤의 경우 호당 전체 유통비용이 516.7천원인데 이중 감모에 의한 비용이 37.1%로 가장 높으며, 그밖에 제수수료, 선별포장비 등의 순서로 비용이 발생한다. 이는 생산자가 비교적 오랜 기간 저장하는데 따라 부패 등에 의한 감모가 발생하기 때문이다. 이러한 형태는 지역에 따라 조금씩 달라서, 전남 광양군 및 경남 하동일대에서는 생산 즉시 납품업체가 인수하므로 생산자에게는 감모, 저장, 상하차 등 제비용이 거의 발생하지 않는데 비하여 충남 공주의 경우처럼 생산자가 저장 출하할 때에는 출하비용이 비교적 높게 나타나고 있다.

송이의 경우는 제수수료가 50% 이상을 차지하며 운송비가 비교적 높다. 이는 산에서 송이를 채취하자 마자 곧 바로 산림조합에서 시행하는 입찰 판매장까지 운반되어야 하기 때문에 신속한 운송을 위한 비용이 많이 소

表4-12 林産物の 出荷費用(戸當平均), 1987

단위 : 千원, (%)

	밥	호 도	대 추	잣	송 이	표고버섯
總 計	516.7 (100.0)	50.8 (100.0)	55.9 (100.0)	5.1 (100.0)	135.5 (100.0)	338.2 (100.0)
선별 및 포장	70.8 (13.7)	4.2 (8.3)	55.9 (100.0)	5.1 (100.0)	1.0 (0.7)	62.7 (18.5)
상 차	2.0 (0.4)					
하 차	4.6 (0.9)					
운 송	14.6 (2.8)	13.6 (26.8)			29.2 (21.5)	34.6 (10.2)
저장 및 건조	28.4 (5.5)	25.0 (49.2)				203.4 (60.1)
여 비	99.2 (19.2)				0.2 (0.1)	16.6 (4.9)
제 수 수 료	104.5 (20.2)	3.6 (7.1)			68.2 (50.3)	11.5 (3.4)
감 모	191.8 (37.1)	4.4 (8.7)			17.2 (12.7)	9.4 (2.8)
기 타	0.8 (0.1)				19.7 (14.5)	
비 고 ¹⁾	4,244	270	737	1,925	51	636

주 : 1) 戸當 販賣量(kg)

요되기 때문이다. 그리고 신선도의 변화에 따른 감모 등도 주요한 비용이 되고 있다.

표고는 수확후 건조·저장에 따른 비용이 60% 이상을 차지하며, 그밖에 선별·포장 및 운송에 따른 비용이 많이 소요되고 있다. 표고는 건조·저장이 상품의 품질에 중요한 영향을 주고 있으며, 選別은 품질등급이 매우 다양한 상품적 특성에서 중요시된다.

다. 收益性 分析

앞에서 이미 조사·분석된 생산비 및 출하비용 등을 기초로 생산자들의 호당평균 수익과 장래의 사업성 등을 검토해보기로 하자(表4-13). 임산 부산물중 호당평균 수익이 가장 높게 조사된 품목은 표고로서 5,541천원이었으며 수익률은 44.7%이었다. 표고의 호당평균 판매량은 636kg으로서 비교적 많은 양을 판매한 것으로 나타나고 있다. 현재까지 표고의 수익성은 매우 높았으나 저가의 中國産이 주요시장을 잠식하고 있어서, 생산성과 품질의 향상 없이는 수익성이 크게 낮아질 우려가 있다.

대추는 호당평균 수익이 4,605천원으로서 표본조사 지역의 재배규모가 크고 집약적 내지 주업으로 재배하고 있음을 반영해 주고 있다. 한편 판매금액에 대한 수익률은 78.9%로서 전체 임산부산물중 가장 수익성이 높은 것으로 나타났다. 그러나 최근 재배면적의 급격한 증가와 중국산의 수입 가능성에 따른 수익성 저하의 우려가 상당히 고조되고 있다.

밤의 판매량은 평균 4,254kg으로 호당 판매금액은 4,114천원, 순수익이 2,295천원으로서 수익률이 55.8%에 이른다. 그동안 밤 수요는 꾸준히 신장되어 왔는데 이는 주로 수출수요의 지속적 증대에 기인한 것으로서 장차 밤의 수익성은 국내 생산량의 변동과 수출시장, 특히 일본시장의 여건 변화에 좌우될 것으로 보인다. 최근에는 생산량이 급격히 증가하고 있으

表4-13 收益性 分析(戶當平均), 1987

		밤	호 도	대 추	잣	송 이	표고버섯
판 매 량(kg)		4,254	270	737	1,925	51	636
생산자販賣價格(원/kg)		967	6,811	7,913.2	2,625	71,245	19,492
販 賣 金 額(千원)		4,113.6	1,839.0	5,831.9	5,053.1	3,633.5	12,396.9
投入 費用 (千원)	生 産	1,301.5	359.4	1,171.3	2,622.0	1,890.8	6,518.0
	出 荷	516.7	50.8	55.9	5.1	135.5	338.2
	小 計	1,818.2	410.2	1,227.2	2,627.1	2,026.3	6,856.2
純 收 益(千원)		2,295.4	1,428.8	4,604.7	2,426.0	1,607.2	5,540.7
純 收 益 率(%)		55.8	77.7	78.9	48.0	44.2	44.7

며, 풍작에 따른 가격폭락의 우려도 높아지고 있다.

작은 평균 수확량이 1,925kg이며 호당 판매금액은 5,053천원이다. 그러나 노임지불이 많은데서 연유하여 생산비가 비교적 높은 52%를 차지하고 있다. 장차 인건비의 꾸준한 상승이 예상되나 생산량의 급격한 증가로 인해 가격상승은 기대하기 어렵기 때문에, 수익성에 대한 전망은 밝지 못한 듯하다. 호당 순수익은 2,426천원으로서 전업적 생산자로서는 많은 소득이라고 볼 수 없으나 부업농가로서는 상당한 금액이라고 볼 수 있다. 판매 금액에 대한 수익률은 48%로서 비교적 낮은 수준이다.

호도의 경우는 평균 270kg을 생산, 판매가격은 1,839천원에 이른다. 수익률은 77.7%로서 대추 다음으로 높다. 현재 粗放的, 散在 상태에서 재배되고 있으나 최근 집약적 재배가 시도되고 있어서 조만간 전문적 생산이 이루어질 것으로 보여진다. 호도는 寒波에 약하나 병충해에 강한 특성을 지녀 생산비가 비교적 적게 소요되는 것으로 알려져 있으며, 투자에 대한 회임기간이 길고 산지가 제한적이기 때문에 당분간 과잉 생산에 의한 수익률저하의 우려는 거의 없다.

송이의 채취량은 평균 51kg 으로서 3,634천원의 조수익 및 1,607.2천원의 순수익을 실현하고 있으며 수익률은 44.2%이다. 수익률이 다른 품목에 비해 비교적 낮은 이유는 송이 발생 산림이용권에 대한 임차료가 높기 때문이다. 평균 임차료는 조수익의 41.7%에 이른다. 결국 비용을 제외한 송이 채취 수입의 약 50%를 山主가 취한다는 결과이다. 그럼에도 송이는 채취가 단기간에 이루어지고 대부분 여가를 이용한 부업적 소득이라는 점에서 산촌농가의 훌륭한 소득원이 되고 있다.

송이의 생산은 기후에 크게 좌우되어 풍흉에 따라 수익성이 크게 불안정하고 북한 등의 수출량 증대에 의한 해외시장에서의 가격하락의 가능성이 상존하고 있지만, 아직까지는 인공재배가 불가능하다는 점에서 장차 수익성이 크게 저하될 우려는 적다. 그러나 산림임차료 수준이 상당히 높은 실정이므로 산촌 농가소득의 증대라는 측면에서 산림임차료를 낮추어 줄 수 있는 방안이 강구되어야 할 필요가 있다.

5. 流通情報의 利用

유통정보는 생산자, 상인 등 시장활동에 참여하는 사람들이 거래에 있어서 보다 유리한 거래조건을 확보하기 위한 여러가지 당면한 의사결정을 하는데 필요한 각종 자료를 말한다. 따라서 유통정보란 생산자에 있어서는 생산물을 보다 유리한 가격조건으로 판매하기 위한 시장출하, 출하시기, 출하량 등을 결정하는데 필요한 제반자료이며, 상인에게 있어서는 시장에서 보다 유리한 조건으로 상품을 구입 또는 판매할 수 있는 시장을 발견하는데 도움이 되는 각종 자료이고, 소비자에게는 보다 낮은 가격조건으로 품질이 좋은 상품을 구입할 수 있는 시장을 찾아내도록 도움을 줄 수 있는 자료들을 의미한다.³⁾

그러므로 유통정보는 생산, 출하, 거래, 소비에 이르기까지의 모든 단계에서 필요하며, 여기에는 식부면적, 식부의향, 작황, 출하의향, 출하량, 산지거래량 및 가격, 소비지 도소매가격, 유통량, 시장거래 실태, 기상정보, 수출입동향 및 유통예고제를 포함하는 관측사업 등이 포함된다.

이와 같은 유통정보의 역할이 증대되고 있는 까닭은 인구의 도시집중으로 유통이 복잡, 다양해지고 유통량이 급격하게 증가하는 한편, 생산구조 역시 多種 小規模 耕作體制에서 대규모 형태로 전환되어 상품화율이 높아짐으로써 제반 의사결정에 있어서 불확실성이 높아졌기 때문이다. 이에 따라 유통정보의 효과적 이용은 시장의 자율경쟁력을 강화시킬 뿐만 아니라 생산자의 시장교섭력을 높혀 실질소득 향상에 기여하게 된다.⁴⁾

따라서 생산자의 유통정보 활용도를 높여주는 것은 생산자의 시장교섭력을 높혀 생산자가 귀중한 생산물을 제값을 받고 판매하도록 해준다. 이를 위해서는 생산자가 필요로 하는 정보의 내용과 이용실태 등을 파악하는 것이 매우 중요하다.

3) 許吉行의, 「농수산물 유통정보체계 개선방안 연구」, 한국농촌경제연구원, 1986. 12, p.8.

4) 成培永, 「市場開發과 流通近代化」, 한국농촌경제연구원, 1987. 5, p.191.

表4-15 流通情報가 가장 필요한 市場

단위: 重要度(%)

	밤		호 도		대 추		жат		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
도매시장	50.0	50.0	53.3	42.9	28.6	28.6	26.7	6.7	32.3	40.0	35.9
위 탁 상			26.7	21.4	7.1	21.4		53.3		10.0	14.0
산지시장	50.0		20.0	28.6	64.3	42.9	73.3	40.0	58.1	36.7	41.4
해외시장		8.3							9.7	13.3	3.1
기 타		41.7		7.1		7.1					5.6
계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

한 필요도가 각각 73.3% 및 64.3%로 응답되어 더욱 두드러지고, 호도 생산자들의 도매시장 정보에 대한 중요도도 높은 편이며, 포천의 잣 생산자는 위탁상 정보에 대한 중요도가 높게 나타났다. 위탁상 정보는 호도, 대추, 잣 등 수집·위탁상의 활동이 성행하는 품목을 제외하면 거의 중요시되지 않고 있으며, 해외시장에 관한 정보는 수출품목에서 극히 일부만의 응답자가 중요시하고 있다(表4-15). 이를 종합해 볼 때 생산자가 가장 중요시하는 유통정보의 내용은 일반적으로 도매시장의 도매가격이라고 할 수 있다.

나. 流通情報의 活用實態

임산물 주산지 생산자들은 수집상의 활동이 활발한 지역에서는 이들 상인들, 협동조합의 활동이 활발한 지역에는 협동조합으로부터 유통정보를 주로 입수하여 이용하고 있으나 전체적으로 보아 산지상인이나 외지상인 등 수집상의 유통정보 제공 역할이 가장 중요하다. 즉 생산자가 접하는 유통정보는 대부분 비공식적 대인정보로서 정확성과 신뢰성에 문제가 있을 것으로 생각된다. 아래에서 언급되는 것처럼 媒體의 보유 및 이용률은 꽤 높은 수준이지만, TV·라디오·신문 또는 간행물 등은 유통정보 획득 수단으로 거의 중요시되지 못하고 있다. 결국 공식적 유통정보는 거의 그

表4-16 生産者の 유통정보 주요 획득처

단위 : 重要度(%)

[illegible]

기능을 하지 못하고 있으며, 이의 개선은 매우 중요한 과제라고 할 수 있다. 송이, 표고, 밤 생산자들은 수출품목인 이들 품목의 특성상 수출업자들로 부터 유통정보를 획득하기도 한다(表4-16).

그리고 이와 같은 경로를 통해 입수하는 유통정보가 가장 필요한 시기는 전체적으로나 개별 품목별로 보아도 販賣時인 것으로 조사되었다(表4-17). 재배시나 수확시 또는 건조시에는 유통정보의 필요도가 극히 낮다. 따라서 이들 품목의 유통정보는 연중 계속 공급하기 보다는 출하기에 맞추어 집중적으로 공급하는 것이 효과적일 것으로 생각된다.

表4-17 유통정보가 가장 필요한 시기

단위 : 重要度(%)

[illegible]

통정보를 고려하지 않는다”고 응답한 생산자수가 상당수인 점과 동일한 맥락을 이룬다. 품목별로는 특히 송이, 잣, 호도 등의 경우에 더욱 유통정보 신뢰도가 낮다.

6. 生産者の 協同組合 活用實態

가. 協同組合 加入과 利用與件

共同出荷는 영세한 다수의 생산자가 販賣하고자 하는 소량의 상품들을 집하, 대량화하여 規模의 經濟를 實現함으로써 단위당 유통비용의 절감을 실현하며 상인과의 거래에 있어서 시장교섭력을 높이는 효과적인 방안의 하나이다. 공동출하를 위해서는 다수의 생산자가 출하시기·출하방법·출하량 등을 조정하는 공동의 노력이 필요하며, 이를 위해 생산자 단체가 필요하다. 이 때문에 각국에서는 협동조합이 번성하고 있으며, 정부에서도 이를 적극 지원하고 있다.

임산물의 경우에도 생산양식이 대부분 다수의 소규모 생산자에 의해 생산되고 있는 것이 현실이므로, 유통의 효율화를 위해서는 생산자의 공동 노력이 중요하다. 이에 따라 협동조합 등 각종 생산자조직의 역할이 기대된다.

임산물 주산지의 생산자단체 상황을 보면, 품목별로 상당한 차이가 있지만, 대부분의 생산자가 농협에는 가입하고 있으나 산림조합에는 50% 정도가 가입하고 있다. 원협과 축협의 가입률은 매우 낮다. 또한 농민의 자율조직인 작목반(협동출하반 포함)의 가입률은 경산의 대추 생산자와 밤 생산자를 제외하고는 매우 낮게 나타났다.

이를 구체적으로 보면 농협에는 표고 산지인 경북 상주와 송이산지인 봉화를 제외하고 100% 가입하고 있으나 상주의 표고 생산자의 경우는 농협보다는 산림조합 가입률이 훨씬 높는데, 이 지역은 임산물 계통출하 생산기술 협조시 산림조합을 주로 상대하고 있는 專業생산자가 많기 때문이

다. 경북 봉화의 경우도 산림조합 가입률이 다른 임산물 산지에 비해 꽤 높은 편인데 이 지역도 출하여건이 표고산지인 경북 상주와 비슷하다.

대추 산지인 영월 및 경산지방과 밤 산지인 광양 등의 생산자들은 임산물을 생산하고 있으면서도 산림조합 가입률이 극히 저조한 실정인데〈表4-20〉 이는 이들 품목에 대한 산림조합의 기능이 약하기 때문이다. 원예협동조합의 활동이 상대적으로 활발한 곳은 과거부터 복숭아, 사과 등 과수가 잘된 경북 경산지방으로 분석되었고 가평지역의 축협 가입률이 높게 나타났다. 작목반의 활동이 두드러진 곳은 밤 산지인 광양, 공주 그리고 대추 산지인 경산 지방이지만 이곳에도 임산물 작목반의 활동은 미약한 실정이다.

주산지 생산자의 거주 부락에서 단위농협까지의 평균거리는 포천의 잣, 영월의 대추, 공주의 호도 생산자들을 제외하면 모두 6km 이내 인데 반해, 郡단위를 조직범위로 하고 있는 산림조합까지의 평균거리는 대부분 15km 이상이고 비교적 근거리에 입지한 봉화의 송이, 경산의 대추 생산자들도 평균 8~10km의 거리에 입지하고 있다〈表4-21〉. 이러한 점에서 지역여건상 임산물 생산자가 직접 산림조합을 이용하는 데에는 상당한 제약이 있을 것으로 판단된다.

表4-20 농민단체 가입 상황

단위 : %

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
산림조합	46.7	25.0	35.7	73.3	13.3	13.3	46.7	71.4	80.0	96.7
농 협	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	96.7	70.0
원 협	6.7	8.3	0	6.7	0	20.0	0	0	16.7	3.3
축 협	6.7	25.0	7.1	20.0	13.3	6.7	53.3	21.4	13.3	3.3
작 목 반 ¹⁾	40.0	50.0	0	26.7	0	60.0	13.3	21.4	3.4	0

1) 해당작목의 작목반만이 아님.

表4-21 조합까지의 거리

단위: km

	밤		호도		대추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
산림조합	19.4	16.2	19.0	27.2	16.7	10.0	22.9	17.0	8.2	15.0
단협	3.8	3.2	5.7	9.4	15.5	3.4	4.1	17.0	5.8	4.1

소규모 생산자가 시장활동에 공동으로 대처하기 위해서는 생산자 상호간의 이해 조정과 생산자의 조직화가 필요하다. 이를 위해서는 동일한 품목을 생산하는 생산자가 밀도있게 거주해야 하므로 생산의 주산지화가 필요하다. 일반적으로 작목반과 같은 자율적 생산조직은 회원 상호간의 긴밀한 신뢰와 협조가 필요하기 때문에 회원은 동일 부락내에 거주하는 것이 바람직한데, 면지역을 벗어나서는 상호 협조에 어려움이 있다. 또한 작목반이 성립되기 위해서는 생산규모와 상품의 종류에 따라 다르지만 조직에 참여할 수 있는 인원이 대략 20~30명 정도는 되어야 한다.

임산물 주산지 생산자의 지역내 분포정도와 협동조직의 개발 가능성을 파악하기 위해 동종 생산자수 조사결과를 분석해보면 경북 경산의 대추생산자, 충남 공주의 호도 생산자수가 부락 내에 60명 내외로 많이 나타났으며 경북 상주의 표고 생산자수는 부락내에 5명, 면내에 13명, 가평 잣생산자 수는 부락내 16명 정도로 응답되어 그 수가 많지 않다. 그밖에는 부락내에 20~40명의 동종생산자가 있는 것으로 조사되었다. 면내 전체적으로는 경북 천원의 호도 생산자가 804명으로 조사되어 전국적으로 호도생산이 천원군에 집중되어 있음을 시사해 주고 있으며 그밖의 품목은 면내에 200~300명의 동종 생산자가 있는 것으로 나타났다(表4-22).

이러한 점에 비추어 볼 때 생산자 숫적인 면에서 이들 지역에서는 부락단위의 조직을 통한 생산자의 공동대응이 가능하며, 가평의 잣 생산자와 상주의 표고 생산자는 2개부락 이상 또는 군단위의 생산조직을 통해서만 공동출하가 가능할 것으로 판단된다. 다만, 이들을 작목반으로 조직하여

表4-22 지역내 同種 생산자수¹⁾ 분포

단위 : 명

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
부락內	20	36	37	54	27	63	16	29	40	5
면 內 ²⁾	295		804			300		200	202	13

1) 응답자 평균.

2) 여백은 면내에 다수의 생산자가 존재하나 대개 생산자가 그 숫자를 짐작하지 못하고 있는 경우임.

공동으로 시장에 대처토록 하는 데에는 품목의 특성과 출하형태, 생산규모 등 여러가지 측면이 고려되어야 할 것임은 두말할 여지가 없다.

한편 주산지 생산자가 출하시 협동조합을 이용하는 실태를 보면, 품목이나 당해 지역 협동조합의 활동성에 크게 좌우되고 있음을 알 수 있다. 즉, 협동조합을 통한 판매사업에 대추, 잣 등 조합으로의 판매실적이 없는 지역을 제외할 경우 “항상 이용”하거나 “가끔 이용한다”는 응답이 대부분으로서 협동조합을 이용한 판매가 상당한 수준에서 이루어지고 있음을 알 수 있다. 또한 이용하는 협동조합은 밤과 호도생산자는 농협, 송이와 표고버섯 생산자는 산림조합을 주로 이용하고 있는 것으로 나타났다<表4-23>. 협동조합을 이용하는 형태는 송이와 표고버섯은 산림조합이 개설한 공판장을 통한 판매가 대부분이며, 밤의 경우는 협동조합이 수출업자와의 계약에 의해 수매하는 형식을 취하고 있다. 호도는 단협공판장을 통해 소비자 도소매상에게 계통출하되고 있다.

그러나 협동조합을 통한 출하의 경우에도 버섯류에서는 “판매가격을 사전에 알 수 없어 불안하다”거나 “출하작업이 복잡하고 까다로움”, 버섯류 중 표고 판매에서는 “판매대금 受領이 너무 늦음” 등을 협동조합 판매사업 이용에 있어서의 문제점으로 밝히고 있으며, 호도 생산자들도 “판매가격을 사전에 몰라 불안함”을 토로하고 있다. 이는 수집상 판매시 판매 즉시 대금을 수취하는데 반해 계통출하는 대개 위탁판매되어 출하후에 가격

表4-23 협동조합 판매사업 이용

단위: 戶, (%)

		밤		호 도		대 추		잣		송이	표고
		공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주
협동조합의 종류		농협	농협	농협	농협					산림 조합	산림 조합
관 매 경 험	항상이용	7 (46.7)	12 (80.0)		9 (64.3)					26 (83.9)	28 (93.3)
	가끔이용	7 (46.7)	3 (20.0)	8 (66.7)	3 (21.4)					3 (9.7)	1 (3.3)
	다른사람은하 고있으나자신 은한적이없음	1 (6.7)		4 (33.3)	2 (14.3)	1 (10.0)	1 (12.5)			2 (6.5)	
	자신은물론주 위에서도하지 않음					9 (90.0)	7 (87.5)	5 (100.0)	10 (100.0)		1 (3.3)
	무 응 답			3	1	5	7	10	5		
협 동 조 합 판 매 사 업 이 용 의 문 제 점	출하작업이복 잡하고까다로 움					2 (33.3)				9 (30.0)	3 (10.3)
	판매가격을사 전에몰라불안 함	1 (16.7)	2 (66.7)	4 (40.0)	3 (23.1)					13 (43.3)	9 (31.0)
	판매대금수령 이느무늬움	1 (16.7)									10 (34.5)
	가격이타출하 처보다낮음	2 (33.3)		1 (10.0)	1 (7.7)		1 (20.0)				
	판매물량이적 어이용이곤란			1 (10.0)	2 (15.4)	1 (16.7)				1 (3.3)	
	친분과관행이 우선적임			2 (20.0)		1 (16.7)					
	판매를제때에 해주지않음				1 (7.7)						
	상인(입찰상사) 들의농간이심 함									1 (3.3)	
	없 음	2 (33.3)	1 (33.3)	2 (20.0)	6 (46.2)	2 (33.3)	4 (80.0)	3 (100.0)	4 (100.0)	6 (20.0)	7 (24.1)
	무 응 답	9	12	5	2	9	10	12	11	1	1
부출 락하 내조 의직 공유 등무	있 다	1 (7.1)	3 (23.1)			1 (9.1)		1 (8.3)		1 (3.2)	
	없 다	13 (92.9)	10 (76.9)	14 (100.0)	15 (100.0)	10 (90.9)		11 (91.7)	8 (100.0)	30 (96.8)	29 (100.0)
	무 응 답	1	2	1		4		3	7		1

이 결정되기 때문이다. 밤의 경우도 가격문제 또는 판매대금 수령문제가 지적되고 있다. 한편 이와는 달리 협동조합 판매사업 이용에 별 문제가 없다고 응답한 생산자도 상당수에 이른다.

임산물 출하와 관련된 부락내의 공동출하조직은 없는 곳이 대부분이고, 있는 경우도 그 활동이 유명무실한 상태이다. 다만 공주 정안면의 밤 작목반이 몇개 활발히 운영되고 있어, 그 발전가능성을 제시해 주고 있다.

한편, 임산물의 “유통개선 및 가격안정을 위해 공기관에서 유통을 담당한다면 어디서 하는 것이 좋다고 생각하는가”에 대한 조사결과, 품목에 따라서 상당한 차이가 있으나 절대다수가 농협을 선호하는 것으로 드러났다. 그러나 버섯류 및 가평의 잣 생산자는 상대적으로 산림조합에 대한 선호도가 높다. 이에 반해 유통공사나 정부(例: 산림청)에서 담당하거나 별도기관을 설립해야 한다는 응답자는 극히 적다(表4-24). 이는 생산자가 현재 활용하고 있는 기관을 선호하고 있음을 뜻한다. 농협의 선호도가 높은 것은 산림조합보다는 농협이 입지(생산자와의 거리 등)나 접근성에서 상대적으로 우위에 있을 뿐만 아니라 신뢰성이 높기 때문인 것으로 판단된다.

表4-24 임산물 유통사업에 적합한 公共機關

단위: 戶, (%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
산 립 조 합	1 (8.3)						5 (45.5)		11 (39.3)	15 (53.6)	(14.7)
농 협	10 (83.4)	14 (93.3)	11 (84.6)	9 (81.8)	6 (100.0)	6 (75.0)	3 (27.3)	8 (72.7)	5 (17.9)	8 (28.6)	(66.5)
유통공사			1 (7.7)			1 (12.5)			2 (7.1)	3 (10.7)	(3.8)
정부(산림청)			1 (7.7)				2 (18.2)	3 (27.3)	6 (21.4)	2 (7.1)	(8.2)
별도기관설립	1 (8.3)	1 (6.7)		2 (18.2)		1 (12.5)	1 (9.0)		4 (14.3)		(6.9)
計	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
무응답	3		2	4	9	7	4	4	3	2	

7. 장래의 收益展望과 價格安定 對策에 관한 의견

수익성과 관련하여 앞으로 임산물 생산의 전망에 대한 주산지 생산자의 응답결과를 음미해보면 “앞으로의 전망이 좋지 않다”고 생각하는 생산자들이 평균 64.8%로 상당한 비중이다. 이 응답결과는 순수익 수준과는 관계가 없음을 보여주고 있는데, 수익수준이 높은 편인 경산의 대추 생산자나 상주의 표고 생산자들 각각 93.3%, 78.6%가 전망이 좋지 않은 것으로 응답하고 있으며, 전망이 좋다고 응답한 경우는 매우 적다. 송이, 잣 생산자들도 80%이상이 앞으로의 전망을 비관적으로 보고 있다. 그러나 천원의 호도 생산자들은 전망을 좋게 보는 응답자가 더 많으며, 공주의 밤, 호도 생산자들은 수출에 의해 전망이 좌우된다는 응답자를 제외하면 전망에 대한 견해가 반반으로 나뉘어 있다(表4-25). 호도 생산자의 긍정적 전망 비율이 높은 것은 호도생산의 회임기간이 길기 때문인 것으로 여겨진다.

表4-25 장래 수익전망에 대한 생산자 견해

단위: 戶, (%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
중 다	6 (42.9)	3 (25.0)	9 (64.3)	7 (46.7)	4 (30.8)		2 (13.3)		1 (3.8)	5 (17.9)	(24.5)
안 좋 다	6 (42.9)	6 (50.0)	4 (28.6)	7 (46.7)	6 (46.2)	14 (93.3)	12 (80.0)	14 (93.3)	23 (88.5)	22 (78.6)	(64.8)
아주 안 좋 다											(0)
그저 그렇 다	1 (7.1)				1 (7.7)			1 (6.7)	1 (3.8)	1 (3.6)	(2.9)
모 르 겠 다		3 (25.0)	1 (7.1)		2 (15.4)		1 (6.7)		1 (3.8)		(5.8)
수출에 의해 좌우	1 (7.1)			1 (6.7)		1 (6.7)					(2.0)
計	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
무 응 답	1	3	1		2				5	2	

이처럼 전망을 좋지 않게 생각하는 이유를 살펴보면, 외국산 수입이나 과잉생산을 우려하는 응답자가 전체적으로 보아 80% 이상으로 대부분이다(表4-26). 품목별로 보면 밤과 경산의 대추 생산자들이 과잉생산을, 호도·포고 및 영월의 대추·포천의 잣 생산자들이 외국산 도입을 그 이유로 많이 들고 있다. 통계자료들은 호도, 대추, 잣, 포고 등은 근래 수입량이 거의 없는 것으로 발표되고 있으나, 생산자들의 외국산 도입에 대한 우려감이 지대한 것으로 해석된다.⁵⁾ 송이의 경우는 최근 솔잎혹파리 병충해가 극심함을 반영, 응답자의 전부가 병충해를 그 이유로 들고 있으며, 잣 생산자들은 인건비 상승을 상당수가 지적하여 잣 생산·출하에 있어서의 인건비 과다를 반영하고 있다.

앞으로의 전망을 좋지 않다고 응답한 경우가 많았지만 장기적인 생산계획은 이와는 관계없이 현수준 내지는 늘리고자 하는 생산자가 90%인 것으로 조사되었으며 규모축소를 계획하는 생산자수는 10%에 불과하다(表4-27). 품목별로는 호도, 영월 대추, 가평 잣 생산자들의 전체 응답자가 현

表4-26 전망이 안좋다고 보는 이유

단위: %

	밤		호 도		대 추		잣		송이	포고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
과 잉 생 산	85.8	40.0		14.2	16.7	71.4	45.5	28.6		8.7	31.1
외 국 산 도 입	14.2	20.0	100.0	85.8	83.3	21.4	18.2	42.9		78.3	46.4
과잉생산 및 외국산도입		20.0				7.2		21.4			4.9
병 충 해		20.0							100.0		12.0
자목의구독난										8.7	0.9
심한가격변동										4.3	0.4
인 건 비 상 승							36.3	7.1			4.3
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

5) 공식적인 輸入은 없으나 가공업자들이 외화획득용 원료로 수입한 임산물도 국내시장에 상당량 유통되고 있는 것으로 지적되고 있음.

表4-27 장기적인 生産計劃에 대한 의견

단위: 戶, (%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
늘리고자함	3 (20.0)	4 (26.7)	11 (73.3)	13 (86.7)	10 (66.7)	2 (13.3)	3 (20.0)	2 (13.3)	12 (38.7)	9 (31.0)	(39.0)
현수준유지	11 (73.3)	9 (60.0)	4 (26.7)	2 (13.3)	5 (33.3)	10 (66.7)	12 (80.0)	10 (66.7)	14 (45.2)	13 (44.8)	(51.0)
줄이고자함	1 (6.7)	2 (13.3)				3 (20.0)		3 (20.0)	5 (16.1)	7 (24.1)	(10.0)
합	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
무 응 답										1	

수준 유지 또는 규모확대 의향으로 나타나고 있다. 호도나 영월 대추는 투입비용 수준이 그리 크지 않기 때문이기도 하지만, 집 주위나 논 밭 언저리에 몇 그루씩 소유하고 있는 부업적 생산형태로서 투자를 앓고도 수익을 기대할 수 있는 생산 상황들이어서 앞으로의 전망이 생산계획에 별로 영향을 주지 않는 것으로 사료된다. 특히 이들 품목은 대부분 永年生作目이기 때문에 쉽게 면적을 축소하기 어렵고 고정투자비의 회수가 안되더라도 가변비용만 회수되면 생산을 계속하기 때문에 재배면적이 감소되지 않는 경향이 있다. 반면에 투자자본의 회임기간이 짧고 상업적 경영의 성격이 큰 표고버섯과 경산의 대추 생산자는 비교적 다수가 재배면적 축소의사를 보이고 있다.

한편 가격안정책의 일환으로 정부나 협동조합에서 권고하는 생산규모 조정에 대해서는 따르겠다는 응답자가 평균적으로 48.9%이나, 따르지 않거나 그때 가 봐야 알겠다는 응답자의 비중이 51.1%이어서 정책에 대한 호응도가 별로 높지 않음을 알 수 있다(表4-28). 특히 과잉생산을 가장 우려한 공주의 밤 생산자들이 이 권고에 대한 호응 여부의 반응이 26.7%로 가장 낮으며, 송이 생산자들은 이러한 대책에 “따르지 않겠다”고 확실한 의사표시를 한 응답자의 비중이 가장 높은 것으로 조사되어 自然産이

表4-28 가격안정을 위한 생산규모 조정에 대한 견해

단위: 戶, (%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
따르겠다	4 (26.7)	12 (80.0)	6 (40.0)	6 (46.2)	4 (36.4)	5 (50.0)	6 (54.5)	4 (40.0)	10 (35.7)	23 (79.3)	(48.9)
그때가 봐야 알 겠다	6 (40.0)	3 (20.0)	6 (40.0)	6 (46.2)	7 (63.6)	5 (50.0)	1 (9.1)	6 (60.0)	5 (17.9)	2 (6.9)	(35.4)
따르지 않겠다	5 (33.3)		3 (20.0)	1 (7.7)			4 (36.4)		13 (46.4)	4 (13.8)	(15.7)
計	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
무 응 답				2	4	5	4	5	3	1	

表4-29 가격안정을 위해 필요한 대책에 관한 견해

단위: 戶, (%)

	밤		호 도		대 추		잣		송이	표고	평균
	공주	광양	천원	공주	영월	경산	가평	포천	봉화	상주	
輸 入 禁 止		1 (16.7)	1 (33.3)	6 (66.7)	9 (81.8)	4 (50.0)	9 (69.2)	4 (40.0)	3 (27.3)	9 (40.9)	(42.6)
생 산 량 통 제		1 (16.7)				1 (12.5)				4 (18.2)	(4.7)
수입금지 및 생산통제							1 (7.7)			1 (4.5)	(1.2)
새로운 상품 개발											(0)
새로운수요처 개발	2 (33.3)					2 (25.0)	1 (7.7)			1 (4.5)	(7.1)
수 출 촉 진	2 (33.3)	3 (50.0)		1 (11.1)				1 (10.0)	2 (18.2)	2 (9.1)	(13.2)
자유경쟁조성			1 (33.3)						3 (27.3)	1 (4.5)	(6.5)
정부수매증대	2 (33.3)	1 (16.7)	1 (33.3)	1 (11.1)	2 (18.2)		2 (15.4)	5 (50.0)	1 (9.1)	4 (18.2)	(20.5)
안정된 판로 확보				1 (11.1)		1 (12.5)			2 (18.2)		(4.2)
計	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
무 응 답	9	9	12	6	4	7	2	5	20	8	

며 高價品目인 송이 생산의 특성이 반영되고 있다. 또한 정책적 생산규모 조정권고에 대한 호응도가 낮은 것은 일단 생산단계에 접어들면 그 생산을 중단하기 어려운 특성 때문이기도 하다.

생산규모의 조정권고에 대한 호응도가 낮은 수준이어서 가격안정을 위한 대책으로서 생산자들이 바라는 대책들은 자연히 생산량의 조절·통제보다는 수입금지나 수출촉진 또는 정부수매 증대 쪽을 선호하고 있다(表4-29). 전망이 좋지 않은 가장 큰 이유로 외국산 도입을 들고 있는 것처럼 가격안정 대책으로서는 수입금지 대책을 가장 많이 필요로 하고 있으며, 그 다음으로 응답자의 20.5%가 정부수매를 지적하는 것으로 나타났다. 품목별로는 영월의 대추, 가평 잣 생산자들이 특히 수입금지를 필요한 대책으로 응답하고 있다.

第 5 章

商人 및 流通關聯機關의 商活動

1. 商人 및 關聯業者

生産者が 일단 생산물을 販賣하면 이들 상품은 각종 상인을 거쳐서 소비자에게 이르게 되며, 이 과정에서는 협동조합, 저장·가공업자, 수출업자 등 각종 流通關聯機關이 개입하게 된다. 이들의 상활동 내용은 매우 다양하고 정형화 되어 있지 못하며, 특히 林業 副産物의 경우 制度市場이 발전되지 못했기 때문에 이들의 商活動 내용을 확일적으로 논의할 수는 없다. 이章에서는 資料와 시간의 制約상 이들의 商活動을 事例중심으로 개략적으로 검토코자 한다.

가. 產地收集商

產地收集商은 생산자의 가장 중요한 販賣處이며, 이들은 매우 다양한 거래형태를 갖고 있다. 去來形態에 있어서는 자기 책임하에 商品을 구입·저장한 후 販賣收益을 목적으로 소비지 위탁상(도매상)에게 販賣하는 전형적인 수집상이 대부분을 이루고 있으나 일부는 소비지 위탁상이나 저장 또는 수출업자의 위임을 받아 일정한 手數料를 받고 필요한 物量을 구입하여 주는 仲介商이 있으며, 副業의으로 특정상품을 일정기간에만 취급하는

季節收集商이 있는가 하면 연중 계속하여 상활동을 하는 전업적 수집상도 있다. 商活動 범위에 따라 부락내에 거주하면서 隣近生産者의 상품만을 주로 취급하는 수집상이 있고, 5일 시장이나 邑所在地에 점포를 갖고 일정지역을 대상으로 활동하는 收集商이 있다. 또한 單一品目만을 전문적으로 취급하는 수집상이 있고, 다른 견과류 또는 농산물을 함께 綜合的으로 취급하는 收集商이 있다. 농산물을 함께 취급하는 경우 대개는 마늘, 고추와 같은 乾燥食品을 함께 취급하며, 米穀商을 하면서 부수적으로 임산물을 취급하는 경우도 있다.

현지조사를 통해 면담한 지역의 收集商 중 17명은 전업적 상인으로서 모두 점포를 갖고 利潤을 목적으로 한 個人購買를 중심상인으로 대부분 상활동 지역을 面 또는 郡單位의 지역권을 중심으로 활동하고 있었으며, 4명만이 점포도 없이 부업적으로 일정기간 商活動을 하고 있었다. 이들 4명의 계절적 수집상 중 3명은 부락내에서만 활동하며, 그 중 2명은 일정한 手數料를 받고 委託販賣를 주로 하고 있었다. 취급품목에 있어서는 8명이 대추, 표고 등 단일품목만 전문적으로 취급했으며, 8명은 임산물(주로 견과류), 5명은 농산물을 전반적으로 취급하고 있었다.

이들 전형적인 商人의 商活動을 事例로서 제시코자 한다.

慶北 경산의 A상인은 1ha 정도의 대추와 1.5ha 정도의 복숭아를 재배하면서 부업적으로 대추장사를 한다. 점포는 없으며, 부락내의 생산자로부터 立木先買 또는 收穫期에 생초(생대추)를 구입하며, 자가소유 乾燥機를 이용하여 건조후 가격이 유리할 때 대도시 위탁상(90%) 또는 중간상(10%)에게 판매한다. 1987년 취급량은 건대추 16.5kg 상자로 300상자 정도이며, 이 중 200상자 정도를 立木先買했다. 이 상인의 購入·販賣에 소요되는 비용은 11월 서울 위탁상에게 판매할 때 상자당 수확비 750원, 여비 400원, 운송비 200원, 포장·선별비 300원, 건조·저장비 150원, 수수료 12,250원(7.6), 계 14,050원이 소요되는 것으로 나타났다. 여기에 구입가격 157,450원, 판매가격 175,000원을 고려하면 상자당 이윤은 3,500원으로 나타났다.¹⁾

1) 이 때 비용은 경영주의 인건비와 간접비를 고려치 않은 직접비의 성격임. 이하 같음.

이 상인의 상거래의 특징은 대도시출하시 價格變動에 따른 손실을 방지하기 위해 단골거래 위탁상에게 사전에 전화를 통해 판매가격을 협의·결정한 후 출하하고 있는 점이며, 이는 저장성 상품 수집상의 일반적 거래방법의 하나라고 판단된다. 경산의 다른 수집상 B는 면소재지에 위치하면서 10평 정도의 점포를 소유하면서 대추만을 연간 700상자를 취급하는데, 실제취급량은 이보다 훨씬 많을 것으로 생각된다. A상인에 비해 취급량과 활동범위가 넓은 뿐 상거래방법은 유사한데, 다만 판매처의 비중면에서 다른 중간상인에 대한 依存度(50%)가 높으며, 구입시 일부 입목선매도 하지만 대부분 건대추의 형태를 구입하고 있다.

江原 寧越邑에서 대추상을 하는 C상인은 10평의 점포를 갖고 연간 건대추 150ㄷ 정도의 대추를 취급한다. 주위 상인이 藥草를 포함한 林産副産物을 함께 취급하는데 반해 대추만을 취급하며, 商去來 형태는 상인 B와 동일하며, 연간 건대추로 7,500kg(약 150ㄷ 상당)을 생산자로부터 구입하여 집산지 등의 중간상과 대도시 위탁상에게 각각 약 50%씩 판매한다. 가마니당 구입, 판매비용은 생산자로부터 乾대추를 구입하여 대도시 委託商에게 판매할 때 여비 1,800원, 선별·포장비 1,400원, 운송비 800원 등 약 4,000원의 비용이 소요되며, 구입가격 780,000원, 판매가격 800,000만원을 고려할 때 가마니당 약 16,000원의 利益을 얻고 있는 것으로 나타났다.

경기 가평의 D상인은 면소재지에 10평 정도의 점포를 갖고 곡물, 사료 등을 판매하는 米穀商을 하면서 그 地域特産物인 잣거래를 한다. 연간 취급량은 200ㄷ 정도이며, 점포에 상주하면서 잣생산농가가 전화로 연락을 하면 당해 생산자를 방문하여 計量·購入을 하며, 자연감모와 가격변동에 따른 위험을 회피하기 위하여 購入 즉시 脫皮 加工業者에게 판매한다. 따라서 去來費用은 운송비가 ㄷ當 500~1,000원이 소요될 뿐이며 ㄷ當 5,000원 정도의 利潤을 취득하고 있는 것으로 나타났다. 生産者 거래선을 확보하는 방법의 하나로 생산자와 긴밀한 유대관계를 유지하면서 生産者가 필요할 때에는 무이자로 先貸資金이나 生活費를 빌려준 후 잣은 판매한 후 相計 처리하기도 한다. 그러나 최근에는 생산자와 탈피가공업자간의 직거래가 증대되면서 이와 같은 유형의 中間商人의 역할이 감소되는 경향이 있다.

충남 공주의 E는 5ha 정도의 밤을 재배하면서 中間商(중개인)을 통해 생산자로부터 洪水出荷期에 연간 약 4,000톤의 밤을 구입한 후 3~4개월 간 임대료를 지불하고 저온저장고에 보관하였다가 대도시 수집상에게 판매하고 있다. 대도시 도매시장에는 2~3명의 단골거래처가 있으며, 거래비용은 1987년의 경우 서울 경동시장에 출하시 車當(120톤 기준) 여비 70천원, 선별·포장비 225천원, 운송비 70천원, 상하차비 36천원, 저장비 147천원, 제수수료(5%) 540천원, 감모(10%) 1,080천원 등 총 2,168천원 정도가 소요되는 것으로 나타났다. 공주의 다른 상인 F는 시내 중심가에 15평 정도의 점포를 갖고 각종 林産副産物을 취급한다. 收穫期에는 生産者를 직접 방문하거나 收集商을 통하여 상품을 구입한 후 수출상사에 납품하기도 하며, 비수확기의 생산자출하품이나 輸出規格 이하의 低質商品은 대도시의 고정거래 위탁상에게 出荷한다. 이러한 종류의 상인은 비교적 去來物量이 많으며, 장기간의 信用去來에 따라 다수의 고객을 갖고 있는 것이 보통이며, 그 지역 산지시장의 價格形成에도 상당한 영향을 줄 것으로 판단된다.

경북 봉화의 상인 G는 군소재지에 12㎡의 점포를 갖고 있으면서 漢藥材와 함께 송이를 취급하고 있다. 1987년 송이의 취급량은 2,820kg으로 전체 상거래의 40%를 차지한다. 漢藥材는 전량 생산자로부터 구입하여 대도시 위탁상에게 판매하는데 대하여, 송이는 생산자(70%) 또는 다른 상인(30%)으로부터 購入한 후 30% 정도는 山林組合 共販場에 상장하고, 65% 정도는 수출업자에게 판매하며, 나머지 5% 정도는 국내 대량소비처에 판매하고 있다. 송이 거래에는 약간의 운송비를 제외하면 비용은 전혀 안 들며, 거래액의 약 1.5%에 해당하는 利潤을 얻고 있다.

나. 集産地 都賣商

본 연구의 대상이 되는 品目들은 産地가 전국적인 밤이나 신속한 거래를 요구하는 송이를 제외하고는 과거 또는 현재의 主産地를 중심으로 集産地를 형성하고 있으며, 이들은 대도시 도·소매시장 및 산지 수집상과 긴밀한 연계를 갖고 收集·中繼市場으로서의 기능을 하면서 전국적 價格

形成에 중요한 역할을 하고 있다. 잣은 전국 최대 소비지인 서울에서 근접하고 있고, 전국 最大 主產地인 가평이 集產地로서 이곳에는 脫皮加工工場이 10개가 입지하고 있으며, 산림조합이 郵便販賣를 최초로 시행하고 있기도 하다.

한편 충남 논산군 연산은 대추, 경북 영동은 표고버섯의 과거 주산지로서 일찍이 상권이 형성되었기 때문에 현재에도 상당한 집산지적 지위를 누리고 있으며, 충남 천안시는 호도의 오랜 주산지와 인접하고 있어 집산지의 기능을 갖고 있다.

가평의 產地農村에서 脫皮工場을 운영하는 A는 연간 800톤의 피잣을 인근지역의 生産農家(50%)와 產地收集商(50%)으로부터 구입하여 이를 서울 도매시장의 중간도매상이나 위탁상에게 판매한다. 판매방법은 방문 판매는 하지 않으며, 需要者の 요청에 의해 供給해 주고 있다. 生産者로부터의 구입가격은 도매시장의 가격과 조제비용, 수율 및 ㄲ當 10,000원 정도의 마진을 고려하여 결정한다.

대추 집산지인 논산군 연산의 B상인은 15명의 자기점포를 소유하고 연간 건대추 基準 약 5톤(생대추 기준 약 15톤) 만을 취급하고 있다. 商品의 購入은 생산지로부터 70%, 수집상으로부터 30%를 구입하는데, 生産者로부터의 구입분은 인근지역 10%, 그밖에 전국 각지에서 90%를 구입한다. 외지구입시에는 직접 생산자를 방문하여 상대매매를 하며, 이때에는 대부분 그 지역 또는 부락에 거주하는 紹介人이 介在하며, 소개인에게는 상자당 1,000원 정도를 지불한다. 商品購入時 일부는 입목선매하기도 한다. 판매는 대부분 대도시 도·소매상에게 하며, 극히 일부가 大量需要處에 판매된다. 대추의 구입은 대부분 수확기인 9월과 10월에 생대추의 형태로 구입하며, 자가보유 건조기로 건조·보관후 4斗 單位 상자에 포장하여 10월~익년 1월에 대부분을 판매한다. 이와 같은 구입·판매에 소요되는 비용은 1987년 상자당 생대추 구입시 약 3,000원, 건조품 구입시 약 6,000원 정도 소요되는 것으로 추정된다. 그 구성은 여비 500원, 선별·포장비 1,000원, 운송비 500원, 건조·저장비 3,000원, 제수수료 1,000원 정도이며, 감모는 구입시 미리 고려한다.

연산에서 대추와 함께 고추·마늘을 취급하는 B상인 역시 15평의 자기 점포를 소유하고 있으며, 고추·마늘을 함께 취급하지만 대추가 중점품목으로 전체 去來比重의 80%를 차지한다. B상인 역시 구입처나 판매처의 비중에는 약간의 차이가 있으나 商去來方法은 A상인과 거의 동일하다. 연산에는 이와 같은 상인이 30여명이나 집단으로 상권을 이루면서 전국적인 有名集產地를 이루고 있는데, 그 이유는 과거 이 부근이 대추의 주산지였으며, 그 때 형성된 상인들이 기존 去來先과의 신용관계 유지, 색깔·과립의 크기·건조상태에 따른 정확한 선별 및 상품 식별능력, 고객의 용도에 맞는 상품선택능력, 축적된 건조기술 등을 통해 아직도 전국적인 명성을 유지하고 있기 때문으로 판단된다.

충남 천안시 중앙시장에서 15평의 점포에서 호도를 비롯 목과류를 종합적으로 취급하는 C상인은 연간 호도 약 700ㄷ(가마당 45kg의 피호도)와 밤 1,500ㄷ(1가마당 80kg)를 취급한다. 호도의 구입은 수확기인 10·11월에 400ㄷ 정도를 생산자나 수집상으로부터 구입하며, 전체 물량의 약 80%를 수집상으로부터 구입하고 생산자로부터 직접 구입하는 것은 20%에 불과하다. 가격전망에 따라 입목선매를 하기도 하는데, 1986년에는 6ㄷ 정도의 입목선매를 했으나 1987년에는 하지 않았다. 호도의 販賣는 대도시 도매시장이나 위탁상에 30%, 지방도시·중간상·수퍼체인 또는 소매상에 각각 20% 정도, 가공업체에 10% 정도를 팔고 있으며, 대부분 2~3개월 저장한 후 10월부터 익년 5월에 판매되는데, 정월대보름에 집중 소비되는 관계로 1월과 2월의 판매비중이 가장 높다. 1987년 10월 생산자로부터 구입하여 서울 위탁상에 판매할 경우 호도의 ㄷ當 구입가격은 약 200천원, 판매가격은 234.7천원이었으며, 여비·선별포장비·운송비 1,500원, 상하차비 200원, 제수수료 10,000원, 유통감모 4kg(18,000원 상당)을 고려하면 ㄷ當 5,000원의 이윤을 얻은 것으로 나타났다. 밤은 80%를 생산자로부터 직접 구입하며, 20% 정도는 低溫貯藏業者로부터 구입하는데, 판매처는 호도와 비슷하다. 購入時期는 10월부터 익년 2월이며, 販賣時期는 10월부터 익년 5월까지이다.

천안의 다른 상인 D는 점포없이 연간 500ㄷ의 호도와 밤, 은행 등 기타 임산물을 취급하며, 호도가 전체 去來比重의 90%를 차지한다. 호도의購

入은 90% 정도를 대도시 도매시장(서울의 중부 및 경동시장)에 판매한다. 購入・販賣時期는 C상인과 유사하며, 商去來費用은 생산자로부터 구입하여 1987년 1월 서울 도매시장 위탁상에게 판매한 경우, 込當 여비・수송비・선별포장을 포함한 물적비용 1,000원, 제수수료 4,500원으로서 구입가격 285천원, 판매가격 300천원을 고려하면 込當 9,500천원의 利潤을 얻은 것으로 응답하였다.

천안의 호도상인은 대부분 木果類를 전반적으로 취급하는데, 지역 特産物인 호도에 중점을 두고 있으며, 논산군 연산의 상인처럼 특정상품에 대한 전문화나 집산지로서 타지방 상품을 수집・중계하는 역할은 미약한 듯하다.

충북 영동의 E상인은 3평의 자기 점포에서 표고・마늘・호도・고추 등 각종 저장성 農林産物을 취급한다. 1987년 약 500관의 표고를 구입하여 판매하였는데, 이는 전체 상거래의 10% 정도를 차지한다. 표고의 購入은 생산자로부터 직접 70% 정도, 山林組合 공판장의 入札을 통해 30%를 구입하며, 販賣는 90% 정도를 수출업자, 나머지 10%를 대도시 도매시장에 판매한다. 생산자로부터 구입하여 수출업자에게 판매할 경우 貫當 유통비용은 1987년 여비 120원, 운송비 80원, 제수수료 1,050원(1.5%), 유통감모 1,400원(2.0%) 등 2,650원이 소요되며, 구입가격 70,000원, 판매가격 75,650원을 고려하면 관당 3,000원 정도의 利潤이 남는다.

영동의 다른 상인 F는 64평의 자기소유 점포겸 창고를 갖고 각종 농림수산물을 취급하며, 표고는 연간 2,000관 정도를 취급하며 전체 거래비중의 60%를 차지한다. 표고의 구입은 생산자로부터 70%, 산림조합 공판장에서 30%를 구입하며, 수출업자에게 80%, 지방도시에 20% 정도를 판매한다. 또한 다른 상인 G는 70평의 점포겸 창고를 갖고 표고만을 연간 10,000관 이상 취급하며 생산자로부터 30%, 수집상으로부터 30%, 산림조합 공판장에서 40%를 구입하여 전량 수출업자에게 판매하고 있는데, 商去來方法은 상인간에 큰 차이가 없다.

영동에서는 위와 같이 표고를 취급하는 대규모 상인이 약 50명 정도 있으며, 이 중 20명 정도는 점포를 소유하고 있으나 나머지는 점포가 없이

상활동을 한다. 또한 이들의 商活動 地域은 영동에만 국한되어 있지 않고 경북 상주 등 인근 지역에서도 지배적인 영향을 미치고 있다.

다. 消費地 市場의 商人

대도시에는 대부분 전통적인 대규모 도·소매시장이 형성되어 있으며, 임업부산물은 대부분 法定 都賣市場 보다는 이들 在來市場에서 고추·마늘·한약재 등과 함께 거래된다. 이들 在來 都賣市場의 都賣商은 품목에 따라 전문화 되었으며, 대부분 목과류는 함께 취급한다. 이들은 產地 또는 集產地의 중간상인과 긴밀한 연계를 갖고 중간상인이 託送해 온 상품을 일정 수수료를 받고 委託販賣해주며, 일부 생산자가 직접 出荷하거나 본인이 산지에서 직접 구입하기도 하나 그 비중은 그다지 높지 않은 듯하다. 이들의 판매처는 대부분 소매상, 슈퍼체인 및 가공업자를 포함한 대량소비처이며, 소매량은 크지 않다.

소매상은 임산 부산물만을 전문으로 취급하는 경우는 없으며, 재래시장에서는 견해물, 제수용 과자, 견과류 등과 함께 취급하며, 슈퍼마켓 등에는 대부분 별도의 판매대를 갖고 있다.

라. 貯藏·加工·貿易業者

林產副產物 대부분 乾燥狀態에서 일반창고나 간이저장시설에서 보관되지만, 밤은 품질유지를 위해 일부 低溫貯藏되고 있다. 1987년말 186개의 저온저장업체가 있으며, 이들 업체는 누구나 밤을 저장할 수 있지만 경제성이 적기 때문에 극히 일부 업체에서 저장할 뿐, 대부분의 시설이 양파·마늘·사과의 저장에 이용된다. 또한 이들 林產物은 대부분 고가품에 속하기 때문에 가공이 일반화 되지 못하고 있다.

밤은 일부 업체에서 양갱 등을 생산하고 있지만 수출용으로만 일부 가공될 뿐이다. 1987년 35,849톤이 밤 수출중 89%에 해당하는 31,952톤이 협성농사 등 30개 업체에 의해 半加工製品인 깻밤으로 수출되었으며, 통조림형태로는 8개 업체에 의해 3,270톤이 수출되었다. 가공기술의 발달로 최근 통조림형태의 수출비중이 증대하고 있으나 수출을 위주로 하여 가공

하고 있기 때문에 수출량에 따라 가공량이 결정되는 형편이다.

호도는 제빵용으로 일부 사용되고 있으며 고가품이라 일반화되지는 못하고 있고 加工業體 역시 기업화되지 못하고 영세하다. 잣은 일부 식품가공업체에 의해 잣죽, 잣두유, 잣분말 등으로 가공되어 시판되고 있으며, 극히 소량의 잣죽이 수출되는데²⁾ 이들 가공업체는 3~4개에 불과하며, 그 이외에는 가내가공 수준이다. 송이는 비가공상태에서 수출되는데, 1988년 山林組合과 供給契約을 체결한 82개 수출업체가 산림조합 공판장에서 상품을 구입하여 해외수입업자를 통해 수출하고 있다. 표고버섯 輸出業體는 산림조합과 공급계약을 체결한 업체가 23개 있으며, 산림조합 또는 산지수집상으로부터 상품을 수집하여 海外輸入業者를 통해 수출하고 있다.

2. 生産者團體

가. 山林組合

① 山林組合의 機能과 組織

山林組合은 산림소유자와 현지주민의 協同組織을 통하여 산림의 보호와 개발을 촉진하고, 그 구성원의 경제적·사회적 지위향상을 도모하기 위하여 설립되었다. 그 組織은 산림조합중앙회(중앙회)와 140개 시군조합(조합)으로 구성되어 있으며, 下部組合으로 1987년 19,549개의 리·동산림계, 1,914,318계원을 갖고 있고, 산림청장의 監督을 받는다.

2) 잣죽 통조림 수출은 1983년 240C/T 5,237 \$, 1984년 20C/T 370 \$, 1985년 132C/T 3,573 \$임(한국통조림수출조합「통조림 통계자료」, 1986).

山林組合의 주요기능은³⁾ (1) 營林施業과 保護管理, (2) 林業技術指導, (3) 林業開發基金, 林業資金 등의 管理·運營, (4) 林產物 流通事業 등이다. 특히, 林業開發基金은 산주에게 조림·육림·표고버섯재배·임목 벌채 및 간벌·林道施設·임산물 이용가공사업 등에 필요한 자금을 장기적으로 융자해 주고 있다. 造林·育林에는 소요자금의 전액, 기타사업은 80%를 연 5.5%로 융자하며, 사업별 융자조건은 <表 5-1>과 같다.

한편 山林組合의 下部組織인 산림계는 구역내 산림을 보호·개발함으로써 지역의 발전과 계원의 이익증진을 목적으로 하며(산림조합법 제9조), 事業內容은 (1) 구역내의 산림보호와 조림·육림 및 지정개발사업, (2) 산림조합법 및 산림관계법에 의거한 사업과 영림계획 시행상의 필요에 따라 실행하는 공동사업, (3) 감독관청의 지시 또는 조합이나 계원의 위탁사업, (4) 기타 계원의 공동이익 증진사업, (5) 위의 부대사업으로 되어 있다.

산림조합은 당초 정부의 필요에 의해 下向式으로 설립되었으며, 조합원의 경제적 필요성에 의해서가 아니라 산림자원의 보호를 주목적으로 하는 政策的 目的에서 設立되었다. 즉, 산림조합이나 그 하부조직인 山林契의 기원은 일제시대의 森林組合에 두고 있으며, 森林組合은 統治 次元에서

3) 산림조합법은 제43조에서 조합의 사업을 다음과 같이 구체적으로 정하고 있다.

1. 임업기술지도사업
2. 영림계획의 작성과 조림·육림·산림보호 및 지정개발사업
3. 산림용 종·묘 및 조경목의 채취·보관·육성·판매·알선
4. 임도의 시설·운영과 조경·사방 기타 산림토목의 시공
5. 임업용 기자재의 공급 및 알선
6. 임산물의 생산·수집·운반·가공·보관·판매·알선 및 검사
7. 산림사업의 공동화와 임업노동력의 효율화
8. 임지 또는 임목의 평가와 매매·이용·교환 등의 알선
9. 산림개발기금의 취급 및 임업자금 등의 관리·운용과 자체자금조성 및 운용
10. 구성원의 산림에 대한 재해공제사업과 복리후생에 관한 시설의 설치·운영
11. 감독관청 또는 중앙회가 지시·지정 또는 위탁하는 사업
12. 위 호와 관련된 부대사업

한편 동법 제63조1항은 중앙회의 사업으로서 조합의 사업내용이 (1)임산물 기타 임업용 기자재의 무역 (2)임업용 각종 균류의 배양 및 개량·공급 및 (3)차관사업을 추가하고 있음.

表 5-1 山林開發基金 融資條件

事 業 別	融 資 期 間 (年)			融 資 單 費
	計	据 置	償 還	
長 期 樹 造 林	35	15	20	ha당 448천원
有實樹速成樹造林	15	10	5	ha당 481천원
林 道 施 設	5	3	2	km당 17천원
표고生産施設	3	2	1	m'당 56원
立 木 伐 採	3	2	1	m'당 46원
間 伐	3	2	1	ha당 134원
林產物利用·加工	3	2	1	목재·석재

資料：山林組合中央會.

地方林業 조장을 위하여 활용할 수 있는 유일한 民間團體로서 산림정책 실행상 절대로 필요한 존재가 되었던 바, 그 任務은 山林의 保護, 造林利用에 관한 여러 가지 목적을 자율적으로 달성하는 것이었으나 그 중에 가장 큰 임무는 산림보호였다.⁴⁾

한편 山林組合의 기본조직인 山林契는 리·동을 구역으로 하여 구역내에 소재하는 山林의 소유자 및 구역내에 주거하는 세대주를 계원으로 하고 있으며, 山林契의 가입은 자발적이라기 보다는 강제적 성격을 가져왔다. 산림조합은 정부보조, 조합원의 조합비,⁵⁾ 그밖의 事業收益에 의해 운영되어 왔다. 과거 조합원의 가입이 강요된 상태에서 조합비가 징수되었기 때문에 산림조합비는 租稅的 성격을 갖고 있었다고도 볼 수 있다.

위와 같은 상황으로 판단할 때 山林組合은 임업생산자의 순수한 의미의 협동조직이라기 보다는 정부의 林政을 수행하는 下部機關으로서의 성격을 갖고 있었다고 하겠다.

4) 산림조합중앙회, 「산림계 발달사」, 1982. p.28.

5) 산림계원으로부터 징수되던 조합비는 1979년 10.26 사태 뒤 정부혁신방침에 의해 폐지됨(산림조합중앙회, 「전계서」 p.80).

② 山林組合의 運營實態

1987년 전국적으로 140개의 시·군산림조합이 있으나 기본자산과 수익사업의 부족으로 그 운영실태는 매우 부실하다. 財政自立度가 80% 이상 되는 비교적 정상조합으로 볼 수 있는 조합은 겨우 40% 수준인 75개 조합에 불과하며, 27%에 해당하는 38개 조합은 財政自立度가 60%에도 못 미치는 극히 취약한 조합이다(表 5-2).

表 5-2 市·郡山林組合 運營實態

	定常組合	普通組合	不實組合	計
組 合 數	57	45	38	140
自 給 率	80% 이상	60% 이상	60% 미만	

資料：山林組合中央會.

表 5-3 市·郡組合 一般會計 決算內譯, 1987

單位：백만원

收 入			支 出		
科 目	金 額	構成比(%)	科 目	金 額	構成比(%)
給 與 補 助	1,854(13)	4.3	事 業 費	28,237(20)	66.6
事 業 收 益	32,912(233)	76.8	過年度支出	603(4)	1.4
過年度收入	788(6)	1.8	其 他 支 出	104(1)	0.2
其 他 收 入	381(3)	0.9	運 營 費	6,701(48)	15.8
運營費補助	1,512(11)	3.5	指導事業費	434(3)	1.0
財 產 收 入	444(3)	1.0	財產造成費	1,531(11)	3.6
轉 入 金	2,571(18)	6.0	轉 出 金	1,251(9)	2.9
借 入 金	1,915(14)	4.5	償 還 金	1,953(14)	4.6
移 越 金	457(3)	1.1	積 立 金	1,595(11)	3.8
計	42,834(304)	100.0	計	42,409(301)	100.0

註：金額의 () 내는 組合當 平均임.

資料：山林組合中央會.

한편 시·군조합의 수지내역을 보면 조합당 평균수입 304백만원, 평균支出 301백만원으로 3백만원의 黑字決算을 시현했으며, 여기에 財産造成費와 積立金を 고려하면 조합당 25백만원의 흑자를 시현했다. 그러나 수입면에서 정부보조가 조합당 평균 급여보조 13백만원, 운영비 보조 11백만원에 이르고 있다<表 5-3>. 또한 조합수입의 76.8%를 차지하는 사업수익의 대부분이 자원조성·養苗·임산 등 정부사업의 대행에 의한 것으로<表 5-4> 재정구조가 전적으로 政府依存的이라고 할 수 있다.

組合資産面에 있어서도 19개 조합은 廳舍도 소유하지 못하고 있는 실정이며, 組合職員數는 조합장을 포함하여 조합당 18.1명으로 이 중 4.3명이 정부가 인건비를 지원하는 林業指導員으로서<表 5-5> 사업구역이 군단위의 광범위한 지역임을 감안할 때 실제 經濟事業을 수행하기에는 인력이 크게 부족하다고 볼 수 있으며, 실제 生産者를 접촉하면서 사업을 수행할 수 있는 인력은 林業指導員 밖에 없다고 할 수 있다.

表 5-4 山林組合 事業收益 實績

單位: 백만원(%)

事業費	1986			1987		
	收入	事業費	純收益	收入	事業費	純收益 ¹⁾
養 苗	4,060	3,422	638(17.0)	4,363	2,984	1,381(29.5)
資源造成	20,796	18,653	2,143(57.2)	22,133	19,995	2,138(45.7)
林 產	3,130	2,606	524(14.0)	3,085	2,427	658(14.1)
利 用	1,946	1,503	443(11.8)	3,329	2,831	498(10.7)
計	29,932	26,184	3,748(100.0)	32,912	28,237	4,657(100.0)

註: () 내는 純收益의 구성비(%).

資料: 山林組合中央會.

表 5-5 山林組合 任職員 現況

單位: 名

	計	組合長	常務理事	林業指導者		自 體 職 員			雇傭員
				2級	3級	1級	2級	3級	
總 員	1,130	140	140	198	409	5	56	31	151
組合當平均	8.1	1.0	1.0	1.4	2.9	0	0.4	0.2	1.1

資料: 山林組合中央會.

③ 山林組合의 林產物 流通事業

山林組合은 정부시책에 따라 山林契員의 所得増大와 輸出増大를 위하여 1954년경부터 산림부산물(산림부산물)의 생산·수집사업을 시작하였다. 이를 위해 밤·잣·호도·감·은행·웃·유동·닥 등 특수 수종의 증식과 굴참나무 수피·葛芋·약초·표고 등의 생산·채취를 장려하고, 이의 생산·수집을 山林組合系統事業으로 적극 추진하였다.⁶⁾

특히, 표고버섯은 商品價値가 높고 수출전망이 좋아 1957년 5개년 증식 계획을 수립하고 이후 山林組合中央會가 정부보조에 의해 이에 필요한 종균을 배양하여 재배희망농가에 무료로 공급함으로써 우리나라 표고버섯 생산에 크게 기여해 왔으며, 현재에도 표고버섯재배 기술지도와 함께 種菌을 실비로 공급하고 있다.

山林組合의 流通事業에 있어서 중요한 품목은 밤, 송이, 표고버섯이다. 이들 품목의 系統出荷를 위해 시·군조합은 공판장을 운영하고 있다.

밤은 1987년 34개 조합을 통해 5,000톤을 취급했다. 共販을 위해 조합은 미리 수요자(가공·수출업자)와 공급계약을 체결한 후 생산자로부터 상품을 순회·수집하여 需要者에게 지정된 장소에 納品한다. 이 때 購入價格은 時價와 連動하여 조합과 수요자가 협의하여 결정하며, 조합은 需要者와의 계약에 의한 일정액의 수수료를 받는다. 이 때 조합은 직원을 통해 직접 상품을 수집하기도 하지만 성수기의 인력부족을 극복하기 위해 產地 收集商이나 委託商과 계약을 통해 대행시키기도 한다.

송이는 使用制限 고시품목이기 때문에 전체 생산량의 38개 山林組合, 40개 共販場을 통해 거래되며, 이 때 공판장 수수료는 3%로서 이 중 수요자가 1%, 생산자가 2%를 부담하고 있다.

표고는 28개 組合 共販場을 통해 1987년 399톤을 취급했다. 共販場은 매월 2회 이상 정기적으로 入札日을 정하여 입찰을 실시한다. 이 때 조합은 1.0~1.5%의 手數料를 需要者로부터 받는다.

6) 산림조합중앙회, 「산림계 발달사」, 1982, pp.67~68.

한편 山林組合中央會는 임산물 유통개선을 위해 서울·대전·전주 등 3곳에 임산물 직판장을 개설·운영하고 있다. 直販場은 버섯류·목과류 뿐만 아니라 전체적인 林產物을 취급하며 (1) 생산자의 위탁에 의한 소매 또는 경매, (2) 수요자(가공·수출업자)의 공급요구에 따른 상품의 수집·거래 알선, (3) 산주의 요구에 의한 임산기자재의 공급 알선, (4) 임산물의 買取販賣, (5) 보완건조·선별·규격포장, (6) 출하조절을 위한 보관 및 저온저장, (7) 나무병원 운영, (8) 유통정보실의 운영 등의 기능을 하고 있다.

그러나 그 運營成果는 아직 미흡하다고 하겠다. 1987년 서울직판장은 수출용 918백만원, 내수용 708백만원, 직판 113백만원, 계 1,739백만원어치를 취급했으며, 전주직판장은 1987년, 대전직판장은 1988년에 설치되어 아직 정상케도에 오르지 못하고 있다. 이밖에 산림조합은 정부를 대신하여 표고·송이·밤·호도·은행·대추 등 13개 품목의 수출용에 대한 검사를 시행하고 있다.

나. 單位農協

① 林產副產物 流通活動

協同組合을 통한 農民의 經濟的·社會的 지위향상을 목적으로 하는 농협은 중앙회와 1,436개 單協, 42개 특수조합으로 구성되어 있는 전국 최대 규모의 경제조직으로서 하부 流通組織으로 協同出荷班과 作目班이 있으며, 그 수는 1988년 17,416개에 이르고 있다.

농협의 對농민 經濟事業 수행주체인 단협의 1988년 販賣事業實績은 21,278억원(조합당 평균 14.5억원)이 있는데, 이 중에는 林產副產物도 일부 포함되어 있다. 單協이 취급하고 있는 임산부산물은 주로 밤과 표고버섯이며, 호도와 대추가 극히 일부 취급되며, 이들이 전체 共同出荷에서 차지하는 비율은 극히 미약하다. 전체 공동출하중 특작, 기타의 비중은 10.5%에 불과하며, 임산부산물은 그 중에서도 극히 일부이다. 이들 품목의 단협을 통한 去來는 주산지의 일부 단협에서 이루어지며, 그 取扱方法은

山林組合과 유사하나 單協은 (1) 信用事業을 바탕으로 한 풍부한 자금력과 동원 가능한 人力, (2) 오랜 商活動 경험을 바탕으로 한 市場對應力, (3) 비교적 좁은 事業區域(산림조합은 군단위인데 비해 면단위)에 따른 組合에 대한 결속력과 직원·조합원간의 친화감, (4) 이용가능한 전국적 계통조직과 작목반과 같은 하부조직 등을 바탕으로 山林組合에 비해 주산지에서 유리한 경쟁력을 갖고 있다.

밤은 全南 光陽의 경우 전체 물량의 80%를 8개 單協에서 취급하며, 公州의 경우 일부 單協에서만 취급한다. 취급방법은 수출업체와 契約에 의해 생산자로부터 상품을 收集·供給한 후 單協은 일정한 手數料를 취득하는데, 광양의 경우에는 농협 군지부가 8개 단협을 대신하며, 공주에서는 개별단협이 계약을 체결한다. 국내시장에는 대개 수출규격품 이하의 상품이나 수출업체와의 계약공급이 끝난 후에 수집된 상품을 出荷하는데, 이때에는 대부분 作目班을 통해 미리 單協과 口頭의 去來契約을 체결한 대도시 위탁상에게 出荷한다.

표고는 일부 單協에서 山林組合과 같은 방법으로 臨時共販場을 개설하여 入札에 의한 거래가 이루어 지도록 하는데, 山林組合과의 마찰을 야기하는 부분이기도 하다. 즉, 生産指導나 技術 및 種菌의 보급은 산림조합에서 하는데, 販賣를 통한 收益은 단협에서 취하며 이는 엄밀한 산림조합영역의 침범이라는 논리이다.⁷⁾ 대추나 호도는 作目班을 통해 국내시장에 輸送手段의 共同利用을 통한 共同出荷가 되고 있으나 수확기에 극히 일부가 이루어진다.

② 單協의 事例

공주군의 J단협은 조합원 1,632명, 직원 21명의 건실한 單協으로서 특히 販賣事業이 잘 되고 있는 조합이다. 1987년 밤 1,450톤, 호도 22톤, 대추 5톤의 임산부산물물을 취급했으며, 구매사업으로 밤포대 28,600개를 공급했다. 특히, 밤은 米穀, 施設園藝와 함께 이 지역 주요 농가소득 작목으로

7) 농수축산신문, 1988.10.31일자 참조.

1987년 전체 판매사업 실적 2,367백만원 중 1,650백만원인 67.9%가 밤 단일 품목이다. 따라서 밤은 이 단협 최대의 관심 품목이며, 단협 경영에 크게 이바지하고 있다.

밤의 농협판매는 주로 생산자의 自生組織인 作目班에 의해 이루어지며, 지역내에는 주로 청과물을 취급하는 15개의 協同出荷班과 20개의 作目班이 있다. 20개의 作目班 중 18개는 밤 작목반이며, 호도 및 대추 작목반이 각각 1개씩이다. 여기에 참여인원은 371명으로 작목반당 평균 18.55인으로 조직되어 있다.

한편 A作目班의 운영사례를 보면, 1987년 44호 농가중 42호가 참여하여 밤 생산량 250톤 중 75%를 作目班을 통해 販賣했는데, 90% 이상을 單協을 통해 수출회사에 판매하고, 나머지 물량은 공동으로 서울 중부시장에 있는 作目班 契約商人에게 판매했다. 이와 같이 共同出荷를 함으로써 얻는 직접적인 利益은 위탁상 手數料를 중전 7~8%에서 5%로 인소한 것과 輸送費를 절감할 수 있는 것(8kg당 150원에서 100원)이다. 作目班 運營을 위해 연간 출하와 관련하여 작목반 회의를 하며, 운영책임자인 작목반장은 총회에서 추천하여 호선하는데, 조사된 다른 지역의 2개 작목반에서는 里長이 겸임한다. 출하에 필요한 경비는 출하시마다 출하자들이 분담하며, 作目班에 자산이나 자금은 갖고 있지 않다. 作目班 수입으로서 出荷獎勵金은 없지만, 單協出荷에 대한 보상으로 단협에서 1987년 연간 20만원을 특별지원하여 마을안길 포장에 사용한 바 있으며, 포상으로서 작목반장에게 單協에서 전기담요를 지급한 바 있다. 이와 같은 運營形態는 作目班간에 거의 차이가 없다. 出荷費用은 서울에 출하시 8kg 포대당 수송비 100원, 상하차비 80원, 수수료 판매가격의 5%, 여비 臺當(약 3톤) 16,000~20,000원이 소요되는 것으로 나타났다.

다. 穀樹會

生産者 상호간에 穀樹栽培에 관한 새로운 지식과 과학적 기술의 교환을 촉진하고 친목을 도모하고자 밤 주산지에는 穀樹會가 조직되어 있으며, 충남 및 전남북 穀樹會를 중심으로 한국 밤 생산자협의회가 조직되어 매

년 1회 전국적 회합을 갖기도 한다. 조사지역인 충남 공주 穀樹會는 68명의 회원으로 구성되어 있으며, 전남 광양 곡수회는 회원이 70명이다. 穀樹會는 밤의 生産과 流通을 효율화하고자 하는 순수민간조직으로 유통에 직접참여하는 정도로 組織化되지는 못하고 있으나 山林組合·農協 등의 販賣活動에 상당히 기여하고 있는 것으로 판단된다.

第 6 章

流通상의 課題와 改善對策

1. 特性과 問題點

본 研究에서 취급된 林産副産物은 일반 農산물에 비해 일반적으로 저장성이 크며, 부피에 비해 高價品인 特性을 갖는다. 반면 송이는 鮮度가 상품가치상 가장 중요시되므로 신속한 收集과 流通을 생명으로 한다. 따라서 林産副産物이라고 하더라도 품목에 따라 상품적 특성과 시장여건이 틀리므로 동일하게 취급할 수 없다. 그러한 점에서 유통상 고려되어야 할 주요한 점은 다음과 같다.

첫째, 生産期間이다. 잣·호도·은행 등은 투자의 懷妊期間이 길어서 苗木을 식재한 후 30년은 경과해야 제대로 수확을 얻을 수 있으며, 밤은 10년이상 걸린다. 이러한 品目은 급격한 생산의 증대도 어렵지만 일단 생산단계에 들어간 成木은 가격이 하락하더라도 可變費用 이상만 보상되면 생산을 계속하므로 생산의 조정이 어렵다. 따라서 이러한 품목은 生産過剩 상태에 접어들면 생산조정보다는 需要創出에 보다 큰 노력을 경주해야 한다. 송이는 자연채취에 의존하여 氣象에 따른 생산변동이 심하며, 人工栽

부가 불가능하기 때문에 일단 송이발생 산림이 파괴되면 그 회복이 영원히 불가능하다고 볼 수 있다. 송이는 매우 고가품인데다가 일본에서의 수요는 감소할 우려가 없다고 보기 때문에 송이발생 산의 보호를 통한 생산 유지가 중요한 과제라고 볼 수 있다. 대추·표고버섯은 생산週期가 비교적 빠르기 때문에 가격조건만 맞으면 단기간내에 증산이 이루어질 수 있는 품목이다. 따라서 이들 품목은 생산증가에 따른 需要創出의 노력도 중요하지만 가격을 적정수준에서 안정시키는 것이 보다 중요한 과제라고 할 수 있다.

둘째, 消費市場의 종류이다. 밤·송이·표고버섯과 같이 수출의존도가 높은 품목은 해외시장과의 연계 강화 및 수출시장 확대에 중점이 주어져야 하지만 국내시장에서 주로 소비되는 호도·잣·대추 등은 국내시장에서의 유통개선에 중점이 주어져야 한다. 따라서 유통문제는 국내시장 체계와 수출시장과 구분하여 검토되어야 할 것이다.

셋째, 商品의 貯藏性이 충분히 고려되어야 한다. 저장성이 강한 품목의 유통체계는 약한 품목과 유통체계가 상이하며, 동일한 관점에서 접근하기 어렵다. 이러한 점에서 볼 때 송이는 다른 林産副産物과는 별도로 취급되어야 하며, 표고버섯의 경우도 생표고는 건표고와 구분되어야 할 것이다.

이상과 같은 품목에 따른 특성에도 불구하고 본 연구의 연구대상인 임산부산물은 유통상 다음과 같은 특성과 문제점을 갖고 있다.

첫째, 일부 주산지를 제외하고는 생산 및 거래량이 많지 않으며, 거래가 小規模 斷續적으로 이루어져 시장의 透明度(transparency)가 낮으며, 생산자에게 있어서 유통정보가 부족한 편이다.

둘째, 일반 農産物과 같이 생산이 季節的이며, 出荷가 수확기에 집중됨으로써 價格의 暴落, 중간상인의 市場介入을 심하게 하고 있다. 이들 품목이 송이를 제외하고는 비교적 저장성이 있음에도 수확기에 洪水出荷되는 원인은 생산자의 資金需要, 貯藏에 따른 위험 등 여러가지 있겠지만 유통상의 중요요인은 생산량이 소규모이고 생산자가 적정한 판매처를 알지 못하는 데다가 중간상인이 주로 수확기에 방문하기 때문에 이 시기를 놓치면 판매에 불편을 겪기 때문으로 판단된다.

셋째, 질서있는 (Orderly) 流通體系가 확립되지 않아 산지사장은 수집상에 의해, 소비지시장은 위탁상에 의해 지배되고 있는 실정이다. 이러한 유통체계하에서는 거래상황 및 가격이 공개되지 않기 때문에 시장의 透明度가 낮아지고, 그 결과 유통효율이 떨어지고 불공정거래가 이루어지기 쉽다. 즉 거래물량이나 가격이 제대로 공개되지 않기 때문에 각종 시장참여자가 시황을 정확히 파악할 수 없어 시장 흐름에 역기능이 발생할 수 있으며, 수집상이나 위탁상 또는 저장·가공·수출업자가 시장에서 유통정보의 독점, 자금력과 전문적 지식, 취급물량의 규모화를 통해 독점적 지위를 행사함으로써 생산자·소비자 또는 영세한 소매상에게 不利益을 줄 우려가 있다.

넷째, 品質에 대한 等級規定이 명확하지 않고 비교적 복잡하여 상인의 주관적 판단에 의존하는 경우가 많아 유통과정상 상인의 부당한 품질마진 취득 가능성이 높다. 또한 유통과정상 單純加工段階(피жат→알жат, 피호도→알호도, 생대추→건대추 등)를 거치는 경우 加工費用·加工收率 등이 유통비용상 고려되어야 하고 건조상태에 따라 유통 중에도 중량이 변하며, 이러한 유통중 감모를 산지거래 단계에서 고려해 주므로 물량마진의 발생 여지가 크다.

이상과 같은 유통상의 특징과 문제점을 고려하여 林産副産物의 유통개선方案을 모색코자 한다. 이를 위해 그 기본적인 방향은 질서있는 유통체계를 수립함으로써 시장에서의 경쟁력을 높힘으로써 시장의 투명도와 효율성을 높이는 방안을 검토하며, 이를 위한 유통조정기능으로서 유통정보의 개선대책을 검토코자 한다. 또한, 이상에서 검토된 국내시장의 流通體系化는 별도로 해외시장에서의 수출력 증대방안을 검토코자 한다.

2. 流通體系 確立方向

현재까지 林産副産物의 유통은 정책적으로 방임된 상태였으며, 완전한 시장경쟁원리에 맡김으로써 상인지배적 위탁상 중심의 전근대적 유통체계

를 유지해 왔다고 할 수 있다. 따라서 근대적이고 효율적인 유통체계의 확립은 임산부산물 유통에 있어 가장 중요한 기본과제이다.

일반적으로 流通體系는 상품의 특성 및 사회, 경제적 유통여건과 관련 하여 그 형태를 달리하면서 발전한다. 각국의 유통체계는 시장에 대한 정부 및 생산자 단체의 역할, 개별기업의 商活動의 助長 및 市場與件의 造成 등의 측면에서 다음 4가지 유형으로 크게 나눌 수 있다.¹⁾

(1) 美國영향권(민간주도형): 시장시설의 투자에서 상거래에 이르기 까지 민간기업이 할 수 있는 활동을 최대한 보장하고, 정부나 단체의 개입을 최소화함으로써 自由競爭에 의한 효율의 극대화를 기하고 있다. 市場與件의 변화에 따라 경쟁에 의해 유통조직이 편성·운영되고 있으며 기업 자체의 이윤추구에 의해 시장기능의 長期效率를 찾고 있다. 이러한 유통체계가 성공적이기 위해서는 교통·통신수단·장단기 觀測事業을 비롯한 유통정보 등 유통산업의 間接資本이 충분히 발달되고, 등급화와 표준화가 발달하여 일반에게 보급되고, 가격안정을 위한 제도적 장치가 마련되었을 때에 효과적이다. 그러나 우리나라의 경우 아직까지 이러한 여건이 조성되지 못했기 때문에 많은 분야에서 정부의 개입을 필요로 하고 있다.

(2) 英國영향권(마케팅 보드형): 주로 英聯邦國家에서 행해지고 있는 유통조직의 형태서 국가에 따라 다소 차이는 있으나 정부·생산자·소비자·수출입업자 등 각종 機關의 대표로 구성된 마케팅 보드에서 생산물의 수급균형 유지, 가격안정, 판로의 공동개척, 등급·수송·가공·저장·수출입의 지도·감독, 가격형성 등 유통의 전과정 또는 일부의 統制形式을 취하는 유통조직으로서 협동조합과는 달리 생산자는 법에 의해 강제가입된다. 이 유통조직은 만성적인 과잉생산시 수급안정을 위해 필요하나 최근에 와서 그 효율성이나 생산자의 이익보장면에서 많은 의문을 제기하고 있다. 우리나라의 경우 송이는 사용제한고시 품목으로 산림조합에 의해 유통이 전면통제된다는 면에서 마케팅보드 체제와 유사성이 있으나 소비

1) 成培永, "선진국 농산물 유통제도의 비교고찰", 「농촌경제」 3(2), 한국농촌경제연구원, 1980. 6. pp. 13~15.

를 전적으로 해외단일시장(일본)에 의존하고 있어 가격·물량통제가 불가능하다는 점에서 전혀 성격이 다르다. 또한 밤·대추·잣 등 일부 임산부 산물의 경우 과잉생산 우려는 있으나 아직까지 효율성이 낮은 마켓팅보드 체제를 고려할 단계는 아닌 것으로 판단된다.

(3) 歐洲영향권(협동조합형) : 생산자 및 소비자 협동조합이 유통에 있어 대단히 중요한 역할을 하는 형태이다. 생산자 조합이 생산물의 도매시장 및 도축시설을 개설·운영하고, 각 상인조직이나 소비자조합이 상품의 도매·가공 및 소매활동을 담당하며, 정부의 직접적인 개입이 미약한 상태이다. 상품구입을 위해 수출업자·도매상·수퍼체인·가공업자·소비자 조합은 生産者組合이 운영하는 產地競争市場에 참가하며, 도매시장에서는 상대매매에 의해 판매가 이루어져 이중경매는 없다. 우리나라의 경우 농협에 의해 농산물 산지공판장이 운영되고 있으며 표고버섯 및 송이의 경매를 위한 산지공판장이 산림조합 및 단협에 의해 운영되고 있다.

(4) 日本영향권(정부주도형) ; 시장시설의 투자에서 유통조직이나 활동에 이르기까지 정부가 직접 개입하고 있는 형태로 일본을 비롯하여 동남아국가들에서 찾아 볼 수 있다. 농산물의 유통이 도매시장을 중심으로 이루어지고, 도매시장시설은 정부의 전액투자로 설치되었으며, 이의 관리는 정부의 관료를 통해 이루어진다. 물론 상거래 자체는 일반 상인이나 상인조직에 의해 수행되나 거래의 감독이나 통계의 수집 및 포장과 규격에 대한 검사가 정부에 의해 행해지며, 생산자 협동조합에 의한 상품의 공동출하를 적극 권장하고 있다. 정도의 차이는 있으나 우리나라의 농수산물 유통체계는 政府主導型에 가깝다고 하겠다. 현재 우리나라의 농수산물 유통체계는 도매시장을 중심으로 한 유통체계로서 도매시장시설에 대한 정부투자를 확대해 가고 있으며, 산지에서는 농협을 통한 생산자의 共同出荷에 주력하고 또한 林産副産物도 식품이라는 점에서 유통체계상 일반 농수산물과 반드시 분리해야 할 필요가 없으며 다만 임산부산물이 갖는 상품적 특성만을 고려하면 될 것으로 생각된다.

따라서, 林産副産物 유통체계의 기본적 방향은 소비지에서 도매시장의 기능을 확립하고, 산지에서는 생산자의 공동출하 확대를 통한 시장交渉力

을 증대시키는 데에 두고자 한다. 이러한 관점에서 다음 절에서는 도매시장의 기능, 운영주체, 설립방향에 대해 검토하고자 한다. 그리고 나서 산지에서의 유통주체로서 단협과 산림조합의 가능성을 검토하고 생산자의 시장교섭력 증대를 위한 공동출하 확대방안을 검토코자 한다. 마지막으로 생산자에 필요한 유통정보의 보급방안과 임산부산물물의 수출시장 대응 방안을 검토코자 한다.

3. 都賣市場의 機能과 運營

가. 都賣市場의 機能과 必要性

농수산물 유통상 도매시장이 지니는 기능은 상당히 다양하며 중요하다. 생산물이 산지로부터 소비자의 식탁에 오르기까지는 일반적으로 상품의 收集·中繼·分散段階를 거치게 되는데, 都賣市場은 수집과 분산의 연결고리로서 일시에 많은 물량과 인원이 동일한 장소에 집결되기 때문에 그 기능이 원할치 못할 때 상품흐름의 병목(bottleneck)작용을 할우려가 있다.

일반적으로 都賣市場이 수행하는 기능은 商的流通기능, 物的流通기능, 情報·創出·收集·傳達기능, 需給調整기능 등으로 구분된다.

商的流通機能은 상품의 도매거래에 따른 기능으로서 소유권 이전, 가격의 평가·형성, 거래대금의 결제, 선대자금·외상 등에 의한 금융 등의 기능을 갖고있다. 物的流通機能은 상품의 移動과 관련된 기능으로서 여기에는 상품의 集荷, 分荷, 貯藏 및 保管, 運送기능이 포함된다. 또한 都賣市場에서는 각종 유통관련 자료들이 생성·수집·작성되어 유통관련 당사자나 생산자에게 매우 중요한 의사결정 도구로서 작용을 한다. 그리고 거래상품이 일정한 장소에 집하·분산됨으로써 시시각각으로 需要와 供給의 상황을 나타내 주므로 공급량 조절과 가격변동을 통해 수요량을 조절한다.

이와 같은 복합적인 기능을 수행하는 도매시장은 농산물유통의 中心軸

이라고 할 수 있다. 흔히 경제가 고도로 발전하면 小賣機構의 산지 직접 구입이 증가하여(decentralizing 현상) 도매시장의 중요성이 감소되는 것으로 보고 있다. 그러나 우리나라의 농산물도매시장은 아직 발전초기에 있으며 도매시장을 중심으로 하는 유통체계의 구축을 통해 유통구조를 개선해 나가고자 하는 과정에 있다고 보아야 할 것이다.

도매시장의 설립은 경제적으로 거래총수를 최소화하며, 생산자의 판매처발견을 용이하게 하고, 대량준비와 다품목 구비에 의해 수요자의 상품구입을 용이하게 하며, 정부의 유통정책 구현, 국가 유사시 食品配給基地로서의 역할을 할 수 있다. 이러한 점에 비추어 볼 때 임산부산물 유통에 있어서도 流通의 體系化를 위해서는 도매시장의 설립이 반드시 필요할 것으로 보인다.

나. 都賣市場의 建設과 運營

都賣市場은 우선적으로 서울에 1곳을 설치하되 그 규모와 방법에 대해서는 별도의 검토가 필요할 것으로 보인다. 그러나 林產副產物만을 취급하는 별도의 도매시장을 건설하는 것은 거래물량의 제약과 계절성으로 인해 운영의 효율을 기하기 어려울 것으로 보인다. 또한 임산부산물은 소매점에서 건어물 및 제수용품과 함께 거래되는 점을 고려하며 이들 시장을 병존토록 하는 것이 바람직할 것으로 생각된다.

都賣市場의 建設, 運營主體로서는 (1) 산림조합, 농협, 생산자 협의회 또는 유통공사와 같은 생산자 조직이나 공익기관, (2) 위탁상, 가공·수출업자 등의 공동출자에 의한 법인, (3) 생산자조직, 공익기관, 위탁상을 포함한 민간유통업자 등의 공동출자에 의한 법인 등을 고려할 수 있다.

생산자 조직을 운영주체로 하는 것은 생산자의 이익보호라는 관점에서는 바람직하며 공익기관은 수급안정을 위한 정부의 시장개입을 용이하게 할 수 있다. 그러나 이들은 운영의 效率性과 상인의 誘置 등에 문제가 있을 것으로 보인다. 또한 위탁상이나 수출·가공업자에게 도매기능을 완전히 맡기는 것은 생산자의 보호, 정부 유통정책의 구현 등에 문제가 있을 수 있다. 따라서 가장 바람직한 것은 이들 각종 流通關聯機關이 공동참여

하는 것이지만, 이들 이해가 상충되는 기관을 어떻게 조정하여 참여시킬 수 있느냐에 문제가 있다. 하나의 방법으로서 생산자단체 또는 공익기관에서 시장을 건설·관리하고, 일체의 상행위는 상인에게 위임하는 것이나 이들의 문제는 시장의 건설과 관련하여 별도의 타당성 검토가 필요할 것이다.

4. 產地流通의 改善과 山林組合 機能強化

가. 產地流通의 問題點과 流通改善

일반 農產物과 마찬가지로 林產副產物은 일부 주산지에서는 전업적 대규모 생산자도 상당수 있지만 대부분 농가에서 부업적으로 소량씩을 생산하고 있다. 또한 도매시장이 발달되지 못하여 생산자는 적절한 판매처를 찾지 못하며, 이용할 수 있는 유통정보도 매우 부족하다. 산지시장은 송이와 밤·표고의 일부 주산지를 제외하고는 대부분 產地收集商에 의해 지배되고 있으며, 전문적인 상품지식과 유통정보를 갖고 있지 못한 생산자는 상인과의 거래에서 부당하게 불이익을 보는 경우가 많다. 특히 이러한 경향은 비주산지의 소규모 생산자에게 심하며, 대추와 같이 건조기술이 商品價值에 큰 영향을 주는 상품은 생대추의 상태로 판매함으로써 생기는 물량·품질마진도 클 것으로 판단된다.

이와 같은 생산의 소규모, 상인 지배적 유통구조에 따른 생산자의 불리한 시장조건을 개선하기 위해서는 생산자가 공동대처함으로써 市場交渉力을 확대해야 할 것이다. 이를 위해서는 농협 또는 산림조합을 통해 생산자를 조직화하여야 할 것이다.

이때 產地林產物의 유통주체를 어느 기관으로 해야 하느냐 하는 문제가 제기된다. 앞에서 살펴 본 바와 같이 농협은 자금력과 인력, 상활동 경험, 생산자와의 친밀감 및 조합원의 결속력, 전국적인 조직체계 등의 면에서 산림조합에 비해 유리성을 갖고 있다. 또한, 현재의 山林組合의 인력으로

서는 대규모 주산지에서 산림조합이²⁾ 임산부산물 유통을 전담한다는 것도 불가능한 상태이다. 그러나 山林組合은 그간 林政의 수행을 위한 하부조직으로서 임산물 생산증대에 노력해 왔으며, 林政을 수행할 별도의 정부기관을 설립하지 않는 한 앞으로도 정책적으로 그 육성이 요망된다. 이러한 점을 고려하여 산림조합을 중심으로 한 林產副產物의 產地流通 체계화 방안을 모색해 보고자 한다.

다만, 여기에서 유의할 점은 제시되는 案이 절대적일 수 없으며, 임산물 유통을 山林組合이 독점적으로 전담한다거나 단협은 취급해서는 안된다는 것은 절대아니다. 왜냐하면, 일반적으로 규제에 의한 독점은 비효율성을 낳을 수 있으며, 생산자 조직이 유통에 참여하더라도 반드시 效率性과 비용절감을 통해 상인과의 경쟁을 극복해야 하며, 생산자에게 보다 좋은 판매서비스와 가격을 제공할 수 있어야만 성공할 수 있기 때문이다. 또한 지역적으로 주산지의 집중도가 높고 생산물이 많은 곳에서는 현재의 산림조합이 이를 전담할 능력이 부족하며, 경제규모상 單協이 담당하는 것이 능률적일 수 있기 때문이다.

나. 山林組合의 必要性和 問題點

① 必要性

山林은 경제적 중요성 보다도 산소의 공급과 국민보건의 증진, 국민 휴식공간의 제공, 홍수방지와 수자원 함양, 동식물보호 등 국민건강 및 생활과 깊은 관계를 갖고 있다. 따라서 산림보호와 육성의 효과는 그 소유자의 직접적 경제적 효과보다도 일반국민에 대한 간접적 효과가 중요시 된다고 하겠다. 그래서 국가는 그 統治作用에 의하여 산림을 보호·육성하여 임업의 발전을 도모하는 한편, 山林行政의 일부 또는 전부를 共同團體 또는 林業團體에 위임하여 그 지방의 경제사정과 관습에 맞는 시책을 강구하도록 하는 것이 일반적이다.²⁾

2) 산림청 FAO한국협회, 「세계임업사정(제도 및 시책)」 1972, p. 178.

국가의 山林政策을 철저히 실행하려면 이 정책을 받아들여 실천에 옮기는 어떤 조직체가 필요한데, 이러한 성격을 가진 산림조합을 처음 조직한 나라는 스위스(1843)와 독일이며, 일본에서는 1907년 산림법을 개정하면서 산림조합의 조직을 규정하였다.

우리나라에서는 일제가 松契조직의 전통을 살려 산림정책면에 활용토록 한일합병 초기부터 삼림조합 조직의 조장책을 쓰게 되었는데, 1913년 2월 최초로 평안남도에서 「森林保護規約」을 告諭 제1호로 공포하였다. 이후 삼림조합은 지역에 따라 산발적으로 나타나기 시작하였다. 해방후 우리나라 산림은 사회적 혼란속에 무차별한 피해를 입었으며, 임업지도 체계를 일원화 하고자 1949년 10월28일 農林部令 제13호로 공포된 「중앙산림조합 연합회 조직위원회 규정」에 의해 1950년 1월18일 산림조합 연합회의 설립 등기를 마치고 각도 연합회도 설립하였으며, 산촌주민들의 자율적인 봉사 정신과 협력에 의하지 않고는 산림의 복구와 보호, 육성이 불가능하다는 인식하에 1951년 「山林保護監視措置法」에 의해 전국적으로 山林契를 조직토록 함으로써 산림조합이 현재와 같은 전국적 조직으로 발달되게 되었다.³⁾

이상에서 우리나라는 물론 외국의 예에서 보듯 산림조합은 조합원의 경제적 필요성에 의해서라기 보다는 산림을 지역민의 자율적 협동력에 의해 복구하는데 동원하며 國家山林 시책을 구현하기 위해 국가적 필요에 의해 설립되었다. 따라서 산림조합은 공동단체의 성격을 띠고 있어 국가적 차원에서의 육성·지원이 필요하다고 하겠으며, 여기에는 산림이 같은 각종 간접적 公益效果도 충분히 고려되어야 할 것이다.

② 山林組合의 問題點과 改善方案

山林組合은 중앙회와 140개 시·도조합, 19,549산림계로 구성되어 있으며, 우리나라 전체 농가호수 보다도 많은 1,914,318명의 산림계원을 포함하고 있는 방대한 조직이다. 그러나 그 조직은 제5장2절에서 살펴보았듯이 운영면에서 매우 부실하다.

3) 산림조합중앙회, 「山林契發達史」, 1982. p.25 및 pp.47~53.

山林組合의 運營이 부실한 원인은 기본적으로 조직체의 구성원으로서 조합원 의식이 결여된 데에 있다. 실질적 조합원이라고 할 수 있는 산림계원이 1,941,318명이나 되고 있음에도 실제 자신이 산림조합원이라고 인식하고 있는 사람은 임산부산물 주산지의 임산물 생산자도 56.6%만이 조합원이라고 인식하고 있으며 품목과 지역에 따라 격차가 심한데 <표4-7>, 비주산지인 다른 지역에서는 그 비율이 매우 낮을 것으로 판단된다.

이와 같이 조합원 의식이 낮은 이유는

첫째, 山林組合이 조합원(산림계원)의 필요에 의해 설립된 것이 아니고 山林資源의 保護를 주목적으로 정책적 필요에 의해 정부에 의해 하향식으로 설립되었고, 그 후 運營面에서도 조직원의 이익증대 보다는 산림보호·육성을 위한 산촌주민의 동원에만 중점이 주어져 왔다는 역사성에 기인한다.

둘째, 山林契員은 실질적으로는 조합원이어야 함에도 불구하고 산림조합법은 구역내의 산림계와 대통령령이 정하는 산림소유자 및 산림관계사업경영자를 산림조합의 조합원으로 규정함(동법 제34조)으로써 대다수 산촌주민의 직접적인 조합참여를 배제한 데에 있다. 즉 조합에 대한 책임은 부담하면서 조합에 대한 직접적 참여는 배제되어 있는 상태이다.

셋째, 組合員(산림계원)의 構成이 다양하고 이질적이기 때문에 결속력이 약하다. 법은 구역내에 소재하는 산림의 소유자와 구역내에 거주하는 세대주를 산림계원으로 정하고 있으며(산림조합법 제14조 제1항) 그 가입은 반강제적이라고 할 수 있다. 따라서 구역내에 산림을 소유하거나 거주하는 모든 세대주가 계원이며 이들 구성원의 성격은 매우 다양하므로 공통적인 관심을 도출하기가 어렵다.

넷째, 組合의 運營이 山林契員의 利益과 직결되지 못한 데에 원인이 있다. 산림조합의 설립자체가 조합원의 이익증진보다는 산림의 보호·육성이라는 정책적 목적에 있기도 했지만, 임업의 주대상품목인 목재의 생산은 투자의 회임기간이 보통 30년이상인데다가 수익이 매년 발생하지 않고 1회에 그치며 전업적 생산자가 적기 때문에 생산자가 조합과 지속적인 연계를 가질 기회가 부족하다. 이러한 점에서 投資의 회임기간이 비교적 짧고 매년 소득을 실현할 수 있는 품목을 개발함으로써 구성원과의 連續的

인 접촉을 갖도록 하는 것이 필요하다.

다섯째, 산촌의 사회적 구조와 산촌주민의 공동체의식이 변화했다는 점이다. 우리나라의 농촌이나 산촌은 과거 人口移動이 거의 없고 職業構造가 단순하여 상호 공동체의식이 강하고 상부상조하는 미풍이 있었다. 그러나 최근 개인적 서구사상의 유입과 빈번한 인구이동은 산촌의 공동체를 붕괴시키는 결과를 가져 왔다. 그 결과 과거에는 산촌주민의 자생적 협동체로서 산림계가 발전하였으나 현재에는 그와 같은 협동체가 붕괴되고 있다. 또한 과거에는 林産物이 산촌의 주요 소득원이 될 수 있었으나 최근에는 외재수입증가에 의한 국내산 목재가격의 상대적 하락과 인건비의 상승으로 임산물 소득이 산촌주민의 소득원으로서 구실을 못하고 있으며 임산물 소득에 대한 期待感이 저하되어 산림계에 대한 관심 또한 약해졌다 고 볼 수 있다.

이러한 점에서 볼 때 山林組合을 임정의 시현기구로서 발전시키기 위해서는 이의 사업내용을 과거의 산림보호·육성 중심에서 산촌주민의 소득과 직결될 수 있도록 전담해야 할 것이며, 準義務的 가입을 벗어나 산촌주민이 필요에 의해 자발적으로 산림조합에 가입할 수 있도록 조합원을 정예화해야 할 것이다. 물론 이때 組合員은 산림계원으로서 현재의 간접적 산림조합 참여에서 직접적 참여로 바꾸고, 山林契는 산림조합의 하부조직으로서 작목반이나 축산계와 같이 임산물의 생산·유통의 협동조직으로 발전시키는 것이 필요하다.

조합원은 자발적 참여를 통해 정예화하며, 林産副産物의 주산단지 조성과 같은 방법을 통해 산림조합의 사업이 주민의 소득과 연계되면서 매년 소득이 실현되어 조합과 빈번한 접촉을 통해 자연스럽게 연계되도록 해야 할 것이다. 정예 조합원의 확보를 위해서는 연차적으로 꾸준히 그 대상자를 확보할 필요가 있는데, 公州 山林組合의 특수조합원 육성사업을 일례로서 참고할 수 있다.⁴⁾ 즉 특수조합원은 (1) 산림 20ha이상 소유자, (2) 밤 또는 종실 3ha이상 재배하는 산림경영자, (3) 종묘사업자, (4) 표고

4) 공주군 산림조합 1988년도 현황자료 참고.

및 기타 재배 임산업자로 하며, 이들에게 기술지도 및 자금 알선을 집중적으로 지원하고 조합가입을 적극 권장함으로써 基幹組合員化하는 것이다.

다. 產地流通體系의 改善

林産副産物과 같이 다수의 생산자에 의해 소규모로 생산되는 품목의 유통을 효율화하는 방법으로는 현재까지 공동출하가 알려져 있다. 물론 송이와 같이 현 체제대로 산지공판장을 통한 거래가 유리한 품목도 있으며, 표고버섯처럼 산림조합 산지공판 체계가 확립된 것도 있고, 수출용 밤과 같이 현장구입이 유리할 수도 있다.

共同出荷란 본래 영세한 다수의 생산자가 판매하고자 하는 소량의 상품들의 판매시기·판매시장·판매방법 등을 조정함으로써 大量化를 통해 規模의 경제를 실현하고자 하는 것이다. 따라서 共同出荷는 기본적으로 소규모 생산자들이 협동을 통해 규모의 경제를 실현함으로써 단위당 유통비용을 감소시키고 시장교섭력을 높이는 데 의의가 있으며 상호 기술정보 교환을 통해 생산성을 높일 수 있다. 특히, 林産副産物과 같이 產地收集商이 지배적이고, 생산자가 그들과의 거래에서 부당한 불이익을 받을 우려가 큰 시장에서는 공동출하를 통한 생산자의 市場對應力 증대가 절실히 필요하다.

共同出荷의 확대를 위해서는 그 추진 조직으로서 작목반(또는 협동출하반)의 건실한 육성이 필요하며, 생산자의 자발적이고 적극적인 참여가 필요하다.

作目班은 자연부락단위로 동일한 작목을 재배 또는 사육하는 20~50호의 농가를 조직화하여 기술협동, 공동작업, 공동구입, 공동이용, 공동판매를 통한 營農의 과학화, 생산비절감, 유통개선으로 高所得·高能率의 농업경영을 실현하는데 목적을 두고 있는 생산자의 自律組織이다. 따라서 공동출하의 확대를 위해서는 생산자의 자율적 추진체로서 건전한 작목반의 육성이 전제된다.

作目班의 육성을 위해서는 부락 또는 상호 교류가 가능한 일정한 구역 내에 10~20명이상의 동일품목 생산자가 있어야 하며, 이를 위해서는 집

중적인 기술지도와 자금지원을 통한 主産團地의 형성이 필요하다. 또한 생산자가 작목반을 통해 공동출하에 적극 참여하도록 하기 위해서는 山林組合(또는 단위농협)의 역할이 중요시 되고 있다.

山林組合은 생산단계에서부터 기술지도·자금지원 등을 통해 계속적으로 생산자와 접촉을 가짐으로써 긴밀한 유대관계를 형성하며, 이를 산림조합 유통사업과 연계시킴으로써 산림조합 경영수지 개선에 이바지하도록 해야 할 것이다.⁵⁾

또한, 단순가공단계에서의 상인 지배가 유통업자의 독점력 행사로 산지유통의 개선과 공동출하를 제약하는 요인이 될 수 있으므로 산림조합이 이 분야와 함께 가공분야에 참여하는 방안도 적극 검토되어야 할 과제이다.

5. 流通助成機能의 強化

流通助成機能이란 상품의 거래나 물적취급과는 직접적인 관계가 없으나 이들 기능이 원활히 수행되도록 하여 주는 기능들로서 중요한 것은 유통정보, 등급·표준화, 금융·세제, 위험부담 등이 포함된다.

가. 流通情報

流通情報은 앞서서도 지적했듯이 시장경제하에서 수급에 따른 균형가격을 신속히 발견하게 하고 이에 따른 자원의 효율적 배분을 가능케하는 신체의 신경조직과 같은 것이다. 그런데 유통정보는 사회 전체적인 정보의 량도 중요하지만 去來參與者 간에 均等한 정보의 배분이 중요시 된다. 거래자간의 불균등한 유통정보의 배분은 不公正去來와 非效率의 자원배분을 유발하는 원인이 된다.

5) 共同出荷 확대의 구체적 기본 戰略에 관해서는 許吉行, “농산물공동출하 확대방안 연구”, 「식품유통연구」 3(1), 한국식품유통학회, 1986.6 참조.

일반적으로 林産物을 포함한 농산물 유통에 있어서 생산자는 상인에 비해 市場적응력과 정보접근성이 뒤떨어지기 때문에 상인과의 거래에서 시장교섭력이 떨어지며 판매시 부당하게 낮은 가격을 받을 우려가 있다. 따라서 유통정보 改善의 중점은 생산자에게 신속하고 정확한 流通情報를 제공하는 데에 주어져야 한다.

현재 林産副産物의 유통정보는 量的으로도 부족하며, 주로 농업관계 중간지와 같은 인쇄매체를 이용하고 있어 신속성도 크게 부족한 편이다. 이를 극복하기 위해서는 이들 품목에 대한 유통정보도 農林水産部를 비롯하여 농협·수협·축협·농수산물 유통공사가 함께 참여하는 農水産物 綜合流通網에 포함시키도록 해야 할 것이다. 또한 생산자들이 원하는 유통정보는 보다 구체적이고 지역여건에 맞는 정보임을 감안하여, 현재 발행중인 월간「산림」지의 내용에는 각종 임산물의 최신 생산기술과 국내외 시장 및 가격동향, 작황, 출하방법 및 출하 성공사례 등 유통에 필요한 정보를 수록하며, 이를 위해 산림조합중앙회에는 전문적 정보 수집·분석팀을 두고, 시·군산림조합에는 전담유통단지 직원을 배치토록 하는 것이 바람직할 것으로 보인다.

나. 等級·標準化

流通의 效率性을 높이고 거래과정에서의 품질 및 물량 마진을 최소화하여 생산자와 소비자의 불이익과 중간상인의 부당한 利潤 受取기회를 줄이기 위해 等級·標準化가 절실히 필요하다. 특히, 林産副産物은 품종과 지역에 따라 품질과 거래관행의 차이가 많고 등급 분류가 주관적인 경우가 많아 품질 및 물량 마진의 발생가능성이 높을 것으로 보인다. 이러한 점에서 임산부산물의 標準等級·規格規定의 제정·보급은 중요하다.

이를 위해서는 국내소비자의 선호에 맞는 통일된 等級規定이 정부에 의해 제정 보급되어야 하며, 소비자 구입과 상품취급에 편리한 포장규격이 보급·장려되어야 할 것이다. 이러한 등급·표준화는 생산자의 출하단계에서부터 시행되는 것이 가장 바람직하며, 이를 위해서는 산림조합을 통해 유통지도의 일환으로 生産者에 대한 교육과 홍보가 강화되고 필요한 경

우 자금지원도 뒤따라야 할 것이다. 등급규정은 국내 소비자와 해외소비자의 선호가 다를 때 이를 분리해서 설정해야 할 것이다.

다. 金融

主產地 생산자의 약20%는 돈의 필요에 의해 상품의 판매시기를 결정한 다<表4-5>. 따라서 이들은 자금의 필요에 의해 窮乏販賣를 하여 손실을 볼 가능성이 높다. 또한 일반적으로 수확기에는 상품이 洪水出荷되어 가격이 폭락하여 생산자가 손실을 보는 경우가 많다.

따라서 이러한 생산자의 불이익을 방지하기 위해서는 농안기금, 산림개발자금 등을 활용하여 생산자가 자금이 필요한 시기에 활용하고 出荷時期를 조정할 수 있도록 검토되어야 할 것이다.

6. 需要開發과 價格安定

林產副產物은 일정한 투자 회임기간이 지나 생산단계에 접어들면, 가격이 하락하더라도 可變費用만 회수가 가능하면 생산을 계속하게 된다. 그 결과 생산이 過剩段階에 접어들면 가격이 폭락하더라도 생산량은 계속 증가하여 가격하락을 촉진시키는 경향이 있다.

현재 우리나라는 밤·대추·잣 등의 품목에서 과잉생산의 징후를 보이고 있으며, 가격이 보장될 때 증산의 가능성이 크고, 수출의존도가 높은 표고버섯은 중국산의 해외시장 잠식과 국내시장 유입으로 인한 수요제약이 따를 것으로 보인다. 호도 역시 최근의 상업적 단지조성·집단재배의 증가로 생산이 급격히 증가하고 있으며, 외국산의 수입가능성을 고려할 때 과잉생산의 가능성을 배제할 수 없다.⁶⁾

6) 거의 모든 생산량을 일본에 수출하고 있는 송이는 최근 북한·중국산과의 경쟁으로 시장점유율은 떨어지나 일본의 생산량 감소 및 수요 증대 가능성으로 수요의 문제보다는 송이 발생 山의 보호 등 생산을 유지·증대하는 것이 보다 중요한 것으로 생각됨.

過剩生産은 필연적으로 가격하락을 가져오며, 가격하락은 林産副産物을 생산하는 산촌주민의 所得을 저하시킨다. 더욱이 이들 품목은 일단 과잉 생산되면 그 생산량을 조절하기 어렵다는 데에 문제가 있다. 과잉생산에 따른 임산부산물물의 價格下落 문제를 해결하기 위해서는 수요를 창출하여 수요량을 증대시키는 방법과 收買·備蓄을 통해 계절간·연도간의 가격을 安定시키는 방법이 있으며, 前者가 보다 적극적인 방법이다. 또한 需要증대를 위해서는 國內需要의 開發과 輸出 증대를 통한 해외수요개발의 방법이 있다.

國內需要에 있어서 이들 품목은 아직까지도 고가품으로 제수용 등 특수 용도를 제외하면 그 수요가 일반화되지 못한 상태에서 대부분 가공하지 않은 형태로 소비된다. 따라서 이들 품목의 수요가 일반화 되기 위해서는 가격이 현재보다 낮은 수준에서 안정되어야 하며, 가공식품의 개발에 노력을 집중해야 할 것이다.

밤·호도·대추·잣은 빵과 과자의 고급화를 통해 製菓·제빵의 수요를 늘리며, 대추·잣은 벡타류나 영양식 또는 환자식으로의 개발도 가능성이 있다고 보여진다. 밤은 다식·국수 등으로의 사용이 가능할 것이다. 그밖에도 표고버섯을 포함한 이들 품목의 영양적 특성과 인체적 효능 등에 대한 홍보를 강화함으로써 수요를 확대할 수 있을 것으로 보인다.

海外市場에 있어서는 밤·표고버섯·송이의 의존도가 높다. 밤과 송이는 거의 전량을 일본에 수출하고 있기 때문에 일본의 국내시장여건 변화나 수입정책 변화에 크게 영향을 받을 가능성이 있다. 그러나 이들 제품은 국민적 기호성 때문에 미국이나 유럽국가에 많은 양을 수출하는 것은 어려운 것으로 지적되고 있다. 다만, 밤의 경우 재미교포 등을 대상으로 수출이 가능할 것으로 보이나 이를 위해서는 輸送方法의 改善과 價格水準의 적정화가 필요하다. 또한, 밤의 受取價格을 높이기 위해서는 현재 대부분 중간가공 상태인 깎밤 형태로 수출되는 물량을 가급적 통조림으로 수출토록 해야 할 것이다.

표고버섯은 비교적 수출선이 다변화되어 있으나 대부분 홍콩·싱가폴 등 동남아 국가에 집중되어 있다. 미국이나 유럽국가에도 상당량 나가고

있으나 일본 등에 비하면 수출시장이 다변화되어 있지 못하며, 일본·홍콩이 값싼 중국산을 수입·가공하여 이들 지역에 재수출하고 있음을 비추어 볼 때, 우리나라가 값싼 중국산 표고와 경쟁하기 위해서는 표고의 생산성을 높이고, 우량종균의 개발, 기술지도의 강화, 수출상품의 품질검사 강화를 통해 국내산 표고버섯의 품질을 높혀 受取價格을 높이고 중국 상품과의 차별화를 통해 선진고급품 시장에서의 경쟁력을 확보해야 할 것이다.

호도·대추·잣 등은 교역량이 거의 없으며, 자급자족적 상태이나 최근 부정한 또는 일부 공식적 경로로 수입된 상품이 국내시장을 교란시키고 있는 것으로 지적되고 있으며, 표고버섯은 값싼 중국산이 수입되어 국내산으로 둔갑됨으로써 國內시장을 교란시키고 있는 것으로 지적되고 있다. 따라서 이들 상품에 대해서는 수입관리가 보다 강화되어야 할 것이다.

수출시장의 확대와 수입관리를 강화하기 위해서는 무엇보다도 해외시장에 대한 조사기능이 강화되도록 해야 하며, 이에 대한 전단요원도 필요하다 하겠다.

價格安定을 위해서는 농안기금 또는 산림개발기금의 확충을 통해 수매·비축을 강화해야 하며, 이들 기금을 확보하는 방안으로서는 막대한 양의 목재수입에 따른 수입부과금과의 연계방안도 검토될 수 있을 것이다. 저장기간중의 품질유지를 위해서 밤·대추·표고버섯 등은 低溫貯藏 施設이 필요하며, 이들 시설에 대한 고려도 배제될 수 없다. 다만, 收買·備蓄을 그 물량 및 가격결정과 운영면에 여러가지 어려움이 있고 그에 따른 부수적 영향도 고려되어야 함으로 별도의 충분한 檢討가 필요할 것으로 생각된다.

參 考 文 獻

- 관세청, 「貿易統計年報」, 各年度.
- 농림수산부, 「동식물검역연보」, 各年度.
- 산림청, 「임산물수출입통계」, 1987.
- , 「임업통계요람」, 各年度.
- 한국무역협회, 「品目別輸出入要領」, 1989. 3.
- 한국은행, 「경제통계연보」, 各年度.
- 한국통조림수출조합, 「통조림 통계자료」, 1986.
- 日本貿易振興會, 「農林水産ウイークリー」, 1617・1676號.
- 中國對外經濟貿易年鑑編輯委員會, 「中國對外經濟貿易年鑑」, 1987.
- FAO, 「Agricultural Production Yearbook」, 1987.
- 金榮俊외, 「林業Ⅱ」, 語文閣(農村振興新書), 1972.
- 金容碩・金月洙, 「대추재배 신기술」, 오성출판사, 1988.
- 농어촌개발공사, 「농산물 標準等級設定에 관한 조사 연구」, 資料 제48호, 1985. 12.
- , “임산물 생산 및 유통실태조사”, 「농수산물 유통조사월보」, 43권, 1985. 10.
- 농협전문대, 「버섯재배 교육교재」, 1986 및 1988
- 농협중앙회, 「우리나라 農水産物 貿易現況(수출편)」, 1987.
- 농협중앙회 조사부, 「농산물 包裝・等級化에 관한 조사 연구」, 1987.
- 대한서울상공회의소, 「주요 생필품의 去來實態 조사보고」, 1986. 7.
- 富民文化社 편집부, 「有實樹・林産加工(새마을문고, 새마을 나무심기 2)」, 富民文化社, 1975.
- 산림조합중앙회, 「산림계 발달사」, 1982.

- 산림청·FAO한국협회, 「세계임업사정(제도 및 시책)」, 1972.
- 산림청 임업시험장, 「송이연구 및 생산기술 자료」, 연구자료 제22호, 1984. 7
- 成培永, 「農水産物 流通經濟」, 한국농촌경제연구원, 1982.
- , “선진국 농산물 流通制度의 비교고찰”, 「농촌경제」 3(2), 한국
농촌경제연구원, 1980. 6.
- 宋亨燮·趙應赫, “밤價格의 經濟分析 및 生長豫測에 관한 연구”, 「농업기
술연구보고」 14(2), 충남대학교 농업기술연구소, 1987.12.
- 李廣遠, 「農林家 육성과 山村振興에 관한 사례연구」, 한국농촌경제연구원,
연구보고 97, 1985. 12.
- 李裁玉·金東玟, 「주요국의 농림수산물 輸出入制度 및 戰略에 관한 연구」,
한국농촌경제연구원, 연구보고 153, 1987. 12.
- 李裁玉·金亨模, 「農林水産物 수출증대 방안에 관한 연구」, 한국농촌경제
연구원, 연구보고 120, 1986. 12.
- 鄭洪溶·福原寅夫, 「표고버섯을 활용합시다」, 사진과 평론사 1985.
- 許吉行, “농산물 共同出荷 확대방안 연구”, 「식품유통연구」 3(1), 한국
식품유통학회, 1986. 6.
- 외, 「農水産物 流通情報體系 改善方案 研究」, 한국농촌경제연구원,
연구보고 132, 1986. 12.

研究報告 184

林産物 流通改善 및 價格安定에 관한 研究
견과류 및 버섯류를 중심으로

1988년 12월

發行人 金 榮 鎮

發行處 韓國農村經濟研究院

130-050

서울특별시 동대문구 회기동 4-102

登錄 1979年 5月 25日 第 5-10號

電話 962-7311

印刷 株式會社 文 苑 社

電話 739-3911~5

出處를 明示하는 한 자유로이 引用할 수 있으나 無斷轉載 및 複製는 禁함.