

목재 유통 개선방안

안 기 옥 (책임연구원)

빈 면

머 리 말

목재유통이란 목재의 최초생산시점에서 최종수요자에게 도달할 때까지 발생하는 재화와 용역의 흐름에 관련된 모든 경제활동으로 정의할 수 있다. 이해가 상반되는 각 참여집단은 각각의 각도에서 목재유통을 본다. 최종수요자는 목재를 가장 값싸게 살 수 있는가에 관심을 갖고, 목재생산자는 가장 높은 값으로 팔 수 없는가에, 유통업자들은 얼마나 큰 이익을 얻을 수 있는가에 관심을 둔다. 시장여건이 변화할 때 각 집단은 이윤극대화를 위해 새로운 대응을 함으로써 목재유통의 실태는 항상 변하고 이에 따라 유통의 문제도 달라진다.

그동안 부각되었던 목재유통의 문제점은 목상의 불공정거래에 치중되어 왔다. 그래서 산지시장에서 목상을 배제하고 이를 협업체와 산림조합목재집하장으로 대체하고 목재 도매시장을 설립하려는 구상이 주장되어 왔다. 최근 목재 유통여건은 예전과 다른 변화를 보이고 있다. 벌채비용은 크게 앙등한 반면 목재의 수요처 구입가격은 안정되었으므로 실질 목재 판매가격은 현격히 떨어졌다. 각 집단은 목재생산 감퇴 등에 따른 새 유통문제에 직면하고 있다.

이 연구는 새롭게 발생된 유통문제의 개선을 위해 기존 유통개선 방안의 대안적 유통개선방안을 모색한다. 이 보고서가 우리 나라 목재 유통개선에 많은 참고가 되기를 기원한다.

연구를 위해 아낌없는 협조를 해 주신 산림청, 산림조합, 군청 산림과, 임업기계훈련원, 유통업자와 산주 여러분께 진심으로 감사드린다.

1990. 12

院 長 許 信 行

빈면

목 차

제 1 장 서 론

1. 연구의 필요성 1
2. 연구의 범위와 연구내용 4

제 2 장 목재 수급 및 가격 현황

1. 국내재 자원 현황과 목재 공급 구조 6
2. 목재 수요 현황 10
3. 국내재 가격 현황 14

제 3 장 목재 생산의 특징

1. 목재 생산 과정 16
2. 목재 생산의 특수성과 유통기능 수행 16

제 4 장 목재 유통경로 및 유통마진 분석

1. 목재 유통기능 수행의 특징 22
2. 목재 유통경로 27
3. 목재 유통마진 31

제 5 장 목재 유통기관의 유통실태 분석

1. 산주의 목재 유통실태 분석 37
2. 산림조합 목재 집하장의 목재 유통실태 42
3. 목상의 목재 유통실태 분석 49

제 6 장 목재 유통의 문제점 및 개선방안	
1. 목재 유통의 문제점	64
2. 목재 유통 개선방안	69
제 7 장 요약 및 결론	83

표 목 차

제 1 장

표 1-1 조사대상별 지역별 표본수	5
---------------------	---

제 2 장

표 2-1 목재 수급 추이	7
표 2-2 육림작업을 위한 필요 벌채량	9
표 2-3 갭목재 수요 현황	11
표 2-4 펄프재 자급률 추이	12
표 2-5 소경재 최종수요처 실질 구입가격	13
표 2-6 연도별 목재 도입가격	15

제 3 장

표 3-1 목재 생산과정 개략도	17
-------------------	----

제 4 장

표 4-1 목재 유통기능과 수행기관	23
표 4-2 도급액의 이윤 구성액	27
표 4-3 간벌목의 유통경로	28
표 4-4 수종갱신 피해목의 유통경로	29
표 4-5 주벌목의 유통경로	30
표 4-6 피해목 유통마진	33
표 4-7 주벌목 유통마진	35

제 5 장

표 5-1 임목벌채기능 수행주체별 구성	38
표 5- 2 목재판매방법별 판매량 비중(호당 평균)	39
표 5- 3 산주의 목재 유통정보 획득처	40
표 5- 4 산주별채경우 산주의 목재판매시기 결정방법	41
표 5- 5 산주 입목 재적 측정기능 담당	42
표 5- 6 산림조합 목재 집하장 시설 내역	43
표 5- 7 산림조합 목재 집하장 사업 실적(1989. 1 ~ 90. 6)	44
표 5- 8 산림조합 목재 집하장의 재산 현황	45
표 5- 9 산림조합 목재 집하장의 수지분석	47
표 5-10 산주의 산림조합 목재 집하장 이용경험	48
표 5-11 산림조합 목재 집하장 판매시 유리점으로 생각되는 점	48
표 5-12 산림조합 목재 집하장 판매시 예상되는 문제점	49
표 5-13 목상의 상활동 형태	50
표 5-14 목상의 점포 소유 현황	51
표 5-15 목상의 수송수단 보유 현황	52
표 5-16 목상의 영업 인력 현황(인당 평균)	52
표 5-17 제재소 영업 인력	53
표 5-18 목상 벌채량(인당 평균)	54
표 5-19 계약 후 벌채시기별 벌채건수 비중	55
표 5-20 벌채비용의 자금원	56
표 5-21 목상의 월별 목재 구입 비중	57
표 5-22 목상의 월별 목재 판매 비중	58
표 5-23 판매시 대금 결제	58
표 5-24 목재 유통업 양성화에 대한 의견	60
표 5-25 목재 유통업 양성화 전제조치	61
표 5-26 목상 수지 분석(피해목 벌채)	62

제 6 장

표 6-1 유통경로도(소규모 생산 - 소규모 소비의 경우)	71
표 6-2 유통경로도(대규모 생산 - 소규모 소비의 경우)	72
표 6-3 유통경로도(소규모 생산 - 대규모 소비의 경우)	72
표 6-4 유통경로도(대규모 생산 - 대규모 소비의 경우)	73
표 6-5 생산 소비규모와 유통기관의 발달정도	73
표 6-6 유통개선 개념도	74
표 6-7 펄프 기업별 생산량 현황, 1986~90	75
표 6-8 탄광규모별 석탄 생산량 현황, 1987~90	76

빈

면

제 1 장

서 론

1. 연구의 필요성

유통이란 어떤 상품이 최초의 생산시점에서 최종소비자의 손에 놓여 질 때까지 일어나는 財貨와 用役의 흐름에 관련되는 모든 경영활동의 수행이라고 정의할 수 있다.

목재유통에 관해 구체적으로 설명해 보자.

낙엽송이나 소나무를 간벌하거나 주벌할 산주는 어느 시기에 이를 수행할 것인가를 심사숙고해야 한다. 목상에게 벌채를 하도록 하는 입목판매를 할 것인지, 산주자신이 벌채노동자를 고용해서 벌채하여 원목판매를 할 것인지를 결정하지 않을 수 없다. 목재를 취급하는 목상(木商)은 지금 입목계약을 하여 지상권을 설정할 것인가, 그렇지 않으면 좀 더 있다가 지상권 설정없이 벌채된 원목을 수집할 것인가를 결정하여야 한다. 벌채시기를 계획할 때에 벌채노동자의 도급액은 얼마로 정해야 경영수익이 남을 것인가? 벌채노동자를 도급으로 고용하는 것이 유리한가 직접 고용하는 것이 유리한가 판단을 해야 한다. 각종

별채시설 장비는 보유하는 것이 좋은지, 아니면 임차하는 것이 좋은지 판별해야 한다. 목재를 원료로 하는 가공공장들은 원료로 사용되는 원자재를 수입된 해외목으로 채택할 것인지, 아니면 국내산 소경재를 채택할 것인지 결정하지 않을 수 없다. 산림조합의 목재집하장 직원은 목재판매사업을 어떻게 할 것인지를 결정해야 하고, 조합원인 산주에게 어떻게 조언해야 할 것인가에 대하여 신중히 생각하지 않으면 안된다. 협업체의 작업단원과 부장은 함께 모여 목재생산과 판매에 대해서 의견을 조정하고 의사결정을 해야 한다. 군청에서는 영림계획에 의한 당해년도 별채량을 확정하고 간벌, 피해목벌채, 수종갱신벌채의 할당목표를 구체적으로 추진하기 위해 분주히 움직인다. 이와같이 목재유통에는 산의 소유주인 산주로부터 최종소비자에 이르기까지 정부나 산림조합은 물론 목재를 수집, 반출, 납품하는 중간유통업자인 목상, 별채노동자, 각종 별채시설 장비보유자, 가공업자, 수출업자 등이 의사결정을 내리며 관련되어 있다.

이해가 다른 각 집단들은 각각 다른 각도에서 목재유통을 보게 된다. 소비자인 목재가공기업은 그들이 원하는 목재를 가장싼 값(시간, 노력을 포함한)으로 살 수 있는가 없는가에 관심을 갖게 되고 목재를 상품화하여 최초로 소유권을 갖고 있는 산주나 목상은 가장 높은 값으로 목재를 팔 수 있는가에 관심을 갖는다. 여러가지 유통활동에 종사하는 목상 등의 유통업자들은 그들이 분담하고 있는 특정활동에서 얻을 수 있는 중간 이윤에 가장 큰 관심을 갖게 된다. 이러한 자기 이익을 극대화하려는 여러집단 사이에는 끊임없이 서로 이익다툼을 하게 된다. 새로운 유통여건의 변화가 발생하면 이들은 끊임없이 변화에 대응하여 하나의 집단의 대응은 또 다른 하나의 집단의 대응을 불러일으킨다. 이러한 상황이 끊임없이 발생되고 조정되는 그 자체가 유통에 생동적 성격을 부여하고 있다. 어제의 유통상황이 오늘의 그것과 다르다. 어제의 유통현실이 결코 내일의 유통이 될 수 없다. 따라서 어제의 유통의 문제점도 오늘의 문제점 그 자체 일수는 없다. 오늘의 유통

의 문제점은 내일의 그것과 다르다. 유통의 현황과 문제점은 영속적일 수가 없다. 또한 개선방안도 영속적일 수는 없는 것이다.

현재까지 주로 논의되어 온 목재유통의 문제점은 산주와 목상의 관계에서 인식되었었다. 목상이 산주에게 불공정 거래를 해서 산주의 수취가격을 낮추고 산림자원의 황폐화를 확대하는 등의 폐해가 있다는 것이다. 이러한 문제의식은 산주중심의 시각으로 볼 때는 확실한 문제로 인식될 수 있다. 그러나 산주중심의 시각은 유통전반을 고려하여 좀 넓혀야 할 필요가 있다.

영세벌출상의 유통기능과 유통효율성은 어떠한가? 벌채뿐 아니라 수집·반출을 겸하는 규모가 큰 목상의 유통기능과 유통효율성은 어떠한가? 목재유통에서 산지시장과 반출시장의 구분은 가능한가? 중개기구인 도매시장의 도입가능성은 있는 것인가? 최종 수요처의 효율성은 보장되고 있는가? 목재가격은 목재생산비를 보장하는가? 목재가격이 결정되는 목재시장구조는 어떠한가? 산림조합의 유통기능은 효율적으로 수행되고 있는가? 새로운 출하조직이 될 것으로 기대하는 협업체는 목재육림을 중심으로 기능하는가, 유통을 중심으로 기능하는가? 등의 유통현황이 분석되고 유통효율성이 판단됨으로써 목재유통의 문제점이 폭 넓게 인식될 필요가 크다.

이 연구의 목적은 이상의 목재유통에 관해 관찰, 조사, 분석을 하여 목재유통의 문제점을 도출하고 이의 개선방안을 모색함에 있다.

그동안 인식되었었던 산주와 목상의 불공정성에 입각한 개선방안은 산지시장에서 목상을 배제하고 협업체 등의 출하조직을 육성하며 반출 단계에서는 목상을 배제하고 산림조합 목재집하장을 육성 그 기능을 맡기며 새로이 도매시장을 설립하여 운영을 산림조합에 맡기고 목재가격 형성의 공정성과 배분의 경제성을 얻고자 하는 시안이었다. 이러한 개선방안이 아직도 유익한 부분이 없지 않으나 목재유통의 문제점을 좁게 본 감이 없지 않으며 목재시장의 구조분석과 산림조합 등의 유통기능 담당 역량이 세밀히 검토된 이후의 대책이라는 징후는 아직 없다.

따라서 이 연구에서 새유통문제의 파악을 위해 현지조사자료를 분석하며 그동안 거론되어 왔던 협업체-산림조합 목재집하장-도매시장의 구도에 대해 목상을 중심으로 한 유통효율성 증진을 목표로 하는 대안적이고 합리적인 목재유통 개선방안으로 대체시켜 보고자 한다.

2. 연구범위와 연구내용

가. 연구범위

국내재 유통에 제한한다.

나. 연구내용

- 1) 목재 유통기능 수행의 특징
- 2) 목재 유통경로 및 유통마진 분석
- 3) 산주 유통실태 분석
- 4) 산림조합 목재 집하장의 유통실태 분석
- 5) 목상의 유통실태 분석
- 6) 국내산 목재 도매시장 설립의 타당성 검토
- 7) 국내산 목재 유통개선방안 모색

다. 자 료

농산물 유통이론을 근거로 기존자료를 이용하였으며 부족한 자료는 현지조사를 통해 수집·분석하였다.

현지조사지역은 강원(홍천, 영월, 정선, 평창, 원성, 횡성 6개군) 충북(청원, 제원, 괴산 3개군) 경북(문경, 영주, 예천 3개군) 이었다.

조사대상은 최근 3개년 동안에 벌채가 있었던 산주로서 무작위추출

법에 기초하였으나 현실적으로 이러한 산주를 면접하는데 애로가 많았기 때문에 최근 3개년 동안의 별채산주로서 주로 대규모 산주, 독립가, 임업후계자, 협업체가 주를 이루었다. 목상의 경우 군청 산림과에 협조의뢰하였다.

조사는 예비조사와 3차의 본 조사로 구분하여 실시하였다.

예비조사 : 1990. 3. 6 - 3. 10

본 조 사 : 1990. 8. 18 - 8. 24

9. 4 - 9. 11

10. 11 - 10. 17

표 1-1 조사대상별 지역별 표본수

지 역	산 주				목 상		
	개 인	독 립 가· 임 업 후 계 자	협 업 체	계	별 출 상	별출수집 반 출	계
강 원	23	16	4	43	4	11	15
충 북	7	7	4	18	3	14	17
경 북	5	12	-	17	5	14	19
계	35	35	8	78	12	39	51

제 2 장

목재 수급 및 가격 현황

1. 국내재 자원 현황과 목재 공급 구조

가 자원 현황

우리 나라의 국·공·사유림의 임상별 임야면적은 1령급 40.9%, 2령급 37.2%, 3령 이상 21.9%로 목재가치가 높은 제재목으로 사용될 수 있는 3령급 이상의 임야면적이 적고 대부분 유령림 상태이다.

특히 국유림이나 공유림에 비해 상대적으로 벌채과정이 편리하고 임업경영의 주대상이 되는 사유림의 경우 3령급 이상의 임야면적은 3%에 불과하다.

나 목재 공급 현황

국내산 목재의 자원현황이 이러하므로 국내산 목재수요의 86%가 해외재로 공급되며 14%에 해당되는 국내재도 대부분 육림을 위한 벌채에서 생산되는 소·중경재이다<표 2-1>.

목재 총수요량의 14%에 해당되는 국내재의 공급구조를 이해하기 위

표 2-1 목재 수급 추이

단위: 천 m³

구 분	수요량									합 계	공 급 량						자급율 (%)
	합 계	내 수 용					수 출 용				원목공급량			폐잔재이용량			
		계	개 목	필 프	합 판	일 반	계	합 판	제제 및 가공품		계	내 재	외 재	계	폐잔재		
1977	9,817	4,406	534	241	318	3,313	5,411	4,887	524	9,817	8,834	1,027	7,807	983	983	10	
1978	1,611	6,346	617	313	541	4,875	5,265	4,528	737	16,111	10,423	996	9,427	1,188	1,188	9	
1979	10,940	6,616	626	233	1,792	3,965	4,324	3,031	1,293	10,940	10,038	952	9,086	902	902	9	
1980	7,750	5,785	515	546	1,603	3,121	1,965	1,753	212	7,950	7,149	1,008	6,141	601	601	13	
1981	7,750	4,585	628	497	1,345	2,115	2,680	2,497	183	7,265	6,688	1,130	5,558	577	577	16	
1982	7,417	5,661	650	546	1,556	2,909	1,756	1,499	257	7,417	6,772	1,157	5,615	646	645	16	
1983	8,302	6,340	635	533	1,928	4,244	962	771	191	8,302	7,625	1,101	6,524	677	677	13	
1984	7,472	6,727	585	536	1,528	3,978	745	488	257	7,427	6,891	1,118	5,773	581	581	15	
1985	7,321	6,792	719	583	1,836	3,654	529	368	161	7,321	6,766	1,188	5,578	555	555	16	
1986	7,582	6,996	772	613	1,990	3,621	586	396	190	7,528	7,014	1,242	5,772	568	568	16	
1987	8,532	7,816	909	655	1,823	4,429	116	314	402	8,532	7,850	1,388	6,462	682	682	17	
1988	8,565	8,153	769	385	2,193	4,806	412	69	343	8,565	8,565	1,246	7,319	(760)	(760)	15	
1989	9,014	8,448	640	479	2,065	5,264	566	50	516	9,014	9,014	1,227	7,787	(556)	(556)	14	
	(556)	(556)		(64)		(492)											

() 내는 폐재 이용량으로 합계에는 미포함.

자료: 산림청, 임업통계연보.

해 우리 나라에서 생산되는 소·중경재가 얼마나 되는 가에 대해 살펴볼 필요가 있다.

목재공급은 목재벌채를 의미하며 벌채구분은 육림을 위한 벌채와 소득을 위한 주벌벌채로 구분된다. 육림을 위한 벌채는 간벌, 피해목 벌채, 수종갱신 벌채가 포함되며 이러한 벌채는 벌채시기까지의 육림기간이 있어 소득을 전혀 기대하지 않는 바는 아니며 적어도 육림벌채비용은 육림벌채소득이 상쇄해 주기를 기대하고 있다. 그러나 육림벌채는 임업경영의 최종목적인 주벌소득을 얻기 위한 투자성 벌채인 점은 분명하다. 이러한 벌채는 최악의 경우 산주에게 전혀 소득이 없어도 산지자원화를 위해 벌채시기를 놓치지 않고 벌채되어야 할 당위를 갖고 있다.

우리 나라에서 이러한 성격의 육림벌채량은 얼마나 되는가? 1989년의 경우 육림벌채량 실적은 총벌채량의 85%선이었다. 이 육림벌채량 실적은 산지자원화를 위한 육림벌채 목표량의 몇 %인가? 이는 산지자원화 추진이 차질없이 진행되고 있는가를 판단할 수 있는 근거가 된다.

육림작업을 위한 필요벌채량을 산지 자원화 10개년 계획에 의거 추산하면 <표 2-2>와 같다. 주벌을 제외한 벌채량은 1988년 현재 1,359千 m^3 , 1989년에 1,377千 m^3 에 이르며 1997년에 1,973千 m^3 이 벌채되어야 할 것으로 추산된다. 1988, 1989 양년의 육림벌채 실적을 총 벌채량의 85%라 할 때 육림벌채량은 각각 1,015千 m^3 , 994千 m^3 이다. 따라서 1988, 1989년의 육림벌채실적은 계획량의 74.6%, 72.2%이다. 이상에서 산지자원화계획이 차질을 빚고 있음을 알 수 있으며 이는 소·중경재의 가격 및 유통구조가 심각한 문제를 가지고 있음을 의미한다고 볼 수 있다.

표 2-2 육림작업을 위한 필요 벌채량^{*)}단위: 천 m³, 천 ha

육림구분		연 도	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
간 별	면 적		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
	원목벌채량 ²⁾		450	450	450	450	450	450	450	450	450	450
수 종 갱 신	면 적		35	26.8	23.4	23.3	23.3	23.1	23.1	23.0	22.9	23.1
	벌 채 량		1,165.5	967.5	1,120.9	1,204.6	1,283.8	1,339.8	1,406.8	1,465.1	1,516.0	1,518.0
	원목벌채량 ³⁾		991	822	953	1,024	1,091	1,139	1,196	1,245	1,289	1,343
피해목	면 적 ⁴⁾		12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	원목벌채량 ⁵⁾		180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
벌채량	총 계		1359	1377	1583	1654	1721	1769	1826	1875	1919	1973

1) 주벌벌채량을 제외함.

2) 간벌 ha당 벌채량 = 7.5 m³ (5~10 m³) 적용

3) 수종갱신 ha당 벌채량은 88~89년 ha당 임목축적량을 동일 적용, 1990년 이후 박태식(1989)의 추정치 적용, 임목벌채량의 85%를 원목벌채량으로 가정.

4) 솔잎혹파리 방제 5개년계획을 연장함.

5) 피해목 ha당 벌채량 = 15 m³ (10~20 m³) 적용

자료: 산림청, 「산지자원화 사업별 추진지침」, 솔잎혹파리 방제 5개년계획(89-93).

2. 목재 수요 현황

가. 총 목재 수요 현황

국내 목재 수요는 내수용과 수출용으로 구분된다. 1977년 총 목재 수요량의 절반 이상을 점했던 수출용 수요는 주수출품목이었던 합판의 세계교역 여건의 변화와 국내임금 상승으로 수출량이 크게 적어져서 1989년 현재 총 목재 수요량의 6.3%에 불과하다.

내수용으로는 소비재로 사용되는 일반 제재용재의 수요가 가장 커서 1989년 현재 내수용 목재 수요량의 62.3%를 점하고 합판이 24.4%를 점해 이들이 내수용 목재수요량의 86.7%를 점한다.

한편 산업원료로 사용되는 갱목과 펄프가 각각 내수용 수요의 7.6%, 5.7%를 점하고 있다. 갱목 수요의 경우 1987년 석탄산업합리화 조치 이후 크게 감소하여 1989년 수요량은 1987년의 그것의 26.9%가 감소했다.

나. 국내재 목재 수요 현황

① 갱목재 수요 현황

갱목재는 100% 국내산 목재로 수요된다. 1987년까지 국내재 수요량의 61%를 점하였으나 1989년 52%로 약 10% 정도 점유비중이 줄었다 <표 2-3>.

② 펄프재 수요 현황

우리 나라 펄프 자급률은 1982년을 기점으로 점점 낮아져 1989년 현재 21.4%에 불과하다. 국내산, 쇠목펄프는 주로 신문용지용으로 수요되는데 시판용 펄프가 수입되므로 자급률은 최근 85~90%선을 유지하

고 있다. 그러나 화학펄프의 자급률은 1982년의 24.1%에서 점점 낮아져 1989년 현재 14.3%에 불과하다<표 2-4>.

신문용지용 채목펄프는 대부분 침엽수를 원료로 사용하고 있으며 화학펄프는 활엽수 80:침엽수 20의 비율로 원료를 사용하므로 국내재 생산량의 대부분을 점하는 침엽수 소비가 제한되고 있다.

③ 보드류(하드보드, 집성재, 파티클보드 등) 원료 수요 현황

보드류는 수요가 확대되고 있어 국내 목재가공기업이 신규투자하고 있으며 총 생산량은 1989년 381千^m, 1991년에 531千^m으로 예상되어 이를 생산하기 위한 원목수요량은 1991년에 1,062千^m으로 예상된다. 따라서 보드류업계가 국내산 소경재를 보드류의 원료로 수요하면 국내산 소경재 전량을 다 수요할 수 있다.

표 2-3 갯목재 수요 현황

단위: 천^m, %

연 도	국내재 총수요량	갯목 수요량	갯목 공급량	자 급 률
1977	1,047	534	534	100.0
1978	1,013	617	617	100.0
1979	958	626	626	100.0
1980	1,013	515	515	100.0
1981	1,201	628	628	100.0
1982	1,252	639	639	100.0
1983	1,143	633	633	100.0
1984	1,160	683	683	100.0
1985	1,236	719	719	100.0
1986	1,287	772	772	100.0
1987	1,487	909	909	100.0
1988	1,246	769	769	100.0
1989	1,227	640	640	100.0

자료: 산림청, 임업통계연보.

그러나 현재 보드류업계는 경영합리화를 이유로 대부분 해외재 등의 폐잔재, 톱밥 등을 원료로 수요하고 소경재를 보드류 원료로 수요하지 않고 있다. 즉 기업들이 국내산 소경재를 원료로 쓸 때에는 국내산 소경재 취급부서가 필요하고, 국내산 소경재의 계약, 수집, 운반 등에 애로가 있고, 소경재보다 저가인 저질재 사용 때보다 원료가격이 부담되는 등의 비용이 발생된다. 따라서 보드류 가공기업은 원료의 안정적 공급과 원료가의 안정을 위해 아직까지 외재의 폐잔재 사용을 선호하고 있다.

이상의 국내산 소경재 수요현황을 간략히 살펴본 바 목재소유권을 보유하고 있는 산주나 목상은 품질이 동일한 원목으로 가격이 높은 갯목으로 팔려고 하나 갯목은 이미 수요감퇴로 가격을 인하하거나 더 좋은 품질의 원목을 요구하고 있음으로써 시장확보에 제약이 되고 있다. 펄프재는 쇠목펄프의 경우 침엽수를 수요하나 화학펄프의 경우는 활엽

표 2-4 펄프재 자급률 추이

단위: %

연 도	쇄 목 펄 프	화 학 펄 프	계
1977	96.0	5.6	28.4
1978	98.6	1.3	20.6
1979	93.1	-	25.4
1980	87.6	6.0	27.6
1981	80.8	15.3	32.7
1982	80.3	24.1	37.7
1983	81.1	23.7	35.7
1984	77.0	20.2	32.6
1985	84.5	19.3	32.9
1986	82.0	20.1	31.2
1987	85.9	18.0	30.3
1988	87.5	15.1	26.2
1989	91.8	14.3	21.4

자료: 한국제지공업연합회.

표 2-5 소경재 최종수요처 실질 구입가격(1985=100)

단위: 원

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990. 9
갱목구입가격*	37,500	46,125	51,750	52,073	55,573	59,300	59,473	63,450	63,450	62,675	61,900
펄프구입가격*	35,000	39,550	39,550	41,500	41,500	41,500	41,500	41,500	41,500	40,500	40,500
농 촌 기 타 입 금 지 수 ('85=100)	68.2	77.4	86.4	91.3	94.8	100.0	104.6	109.8	127.0	155.3	213.3
갱목불변가격	54,985	59,593	59,896	57,035	58,621	59,300	56,858	57,787	49,960	40,357	29,020
펄 프 재 불 변 가 격	51,320	51,098	45,775	45,434	43,776	41,500	39,675	37,796	32,677	26,078	18,987
갱 목 불 변 가 격 비 율	92.7	100.5	101.0	96.2	98.9	100.0	95.9	97.4	84.2	68.1	48.9
펄 프 재 불 변 가 격 비 율	123.7	123.1	110.3	109.5	105.5	100.0	95.6	91.1	78.7	62.8	45.8

* 석탄공사 및 펄프회사 구입가격임. 갱목은 1.8㎡ 평균기준, 펄프는 미박피침엽수 톤당가격임.

수 80% 침엽수 20% 비율로 수요함으로써 침엽수 소비가 활엽수 확보 능력에 따라 결정됨으로써 소경목의 대부분을 차지하는 침엽수 소비에 제약이 되고 있다. 또한 펄프공장과 보드류 공장 등은 갱목재로 분류될 수 있는 품질이 좋고 비싼 고급재를 수요하기 보다는 값싼 저질재를 수요함으로써 목재소유권자의 적정가격이 보장되는 수요처 확보에 제약이 되고 있다.

3. 국내재 가격 현황

그동안 해외재 도입이 관세율 2%에서 완전 자유화되어 왔으므로 목재수급은 안정되었으나 국내재 가격은 총 목재수요량의 86%를 점하는 해외재 가격에 지배되어 왔다. 따라서 국내재 생산비용 및 유통비용의 변화가 적절히 반영되지 못한 채 국내재 경상가격은 안정되어 있었다. 목재생산과정은 인력과 기계설비 임차 등 도급에 의해 수행되므로 최근 농촌임료금 및 기계임차료의 상승에 따라 비례적으로 목재생산 비용이 증가되어 왔다.

농촌 기타 임료금 지수로 수요처의 갱목 구입가격, 펄프재 구입가격을 디플레이트한 결과 펄프재의 실질구입 가격은 1985년 불변가격 기준으로 1990년 현재 18,887원/톤으로 1985년 가격기준 45.8%에 불과하고, 1980년 가격기준 37.0%로 지난 10년 동안 크게 낮아졌다. 갱목재의 수요처 실질구입 가격도 1985년 가격 기준 1990년 9월 현재 29,020원으로 1985년 가격기준 48.9%로 낮아졌고 1980년 가격기준 52.8%였다<표 2-5>.

이는 동일한 품종의 국내산 원목을 팔았을 때 산주나 목상의 수취가격도 85년 가격으로 100원 하였으나 그동안 벌채비용의 상승으로 현재는 46원, 49원으로 낮아졌음을 의미한다.

한편 동일기간내 해외재 도입가격의 변화는 1980년 가격기준 1989년

실질도입 가격은 65.7%이며 특히 1985년 가격 대비 1989년 실질도입 가격은 93.4%로서 국내재 실질 구입가격이 1985년 대비 1990.9월 현재 45.8%, 48.9%인 것과 큰 대비를 보여주고 있다<표 2-6>.

표 2-6 연도별 목재 도입가격

단위: \$/m³, 원/m³

	1980	1981	1982	1983	1984
평 균	125	114	108	90	98
국 내* 환 산 가	92,386	79,857	80,870	71,595	71,156
85불변** 가 격	108,946	93,400	92,212	80,354	76,557
불 변 가 격 비 85 = 100	142.3	122.0	120.4	105.0	94.4

단위: \$/m³, 원/m³

	1985	1986	1987	1988	1989
평 균	86	84	101	123	123
국 내* 환 산 가	76,557	72,358	80,022	84,144	83,591
85불변** 가 격	72,358	70,939	75,067	72,915	71,567
불 변 가 격 비 85 = 100	100.0	92.7	98.1	95.2	93.5

* 연도별 환율 적용.

** 도매물가지수 적용.

제 3 장

목재 생산의 특성

1. 목재 생산 과정

목재 생산은 보통 5단계 즉, 벌채, 조재, 집재, 운재, 저재의 과정을 거친다. 특히 벌채는 벌채전 영림계획 등에 의한 벌채허가를 얻어야 하는 전 과정이 필요하고 벌채량 산정을 해야 한다.

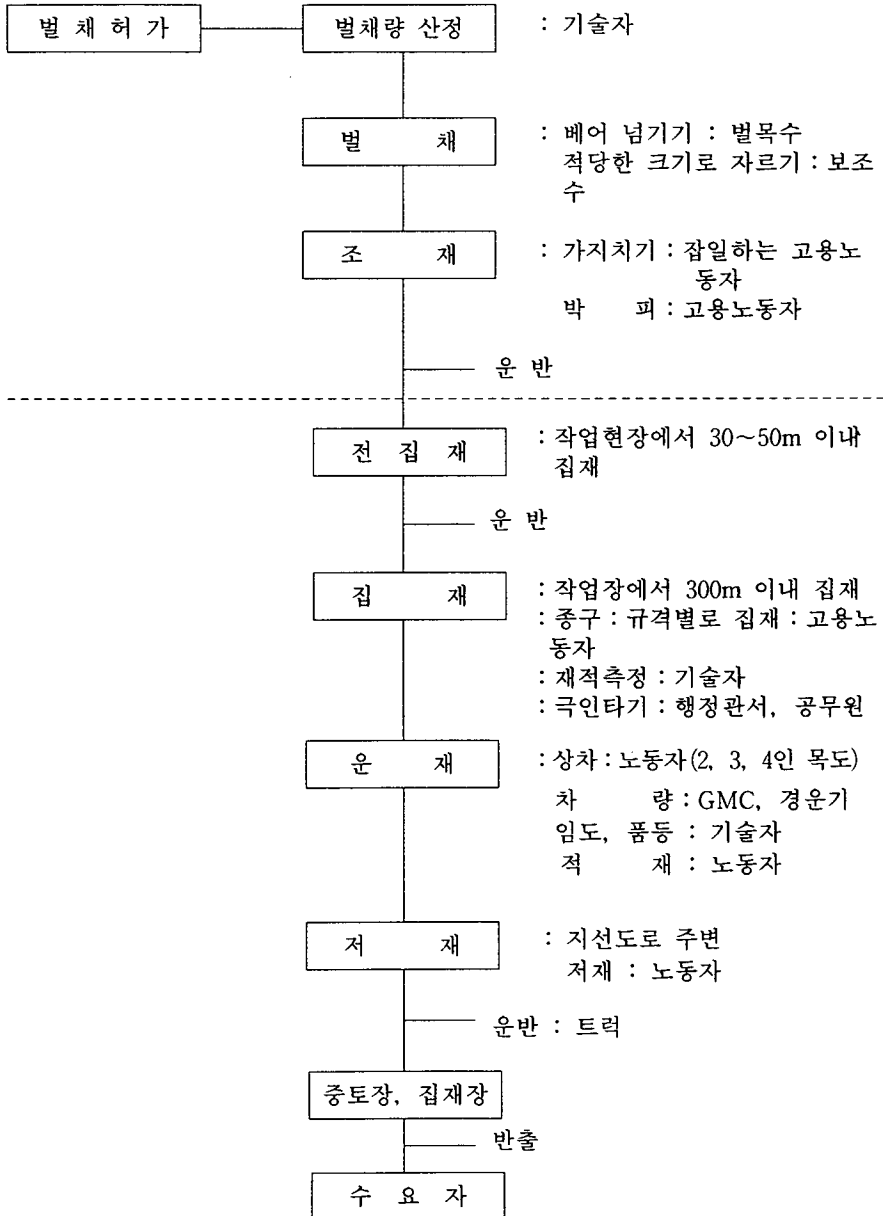
각 과정별 작업성격과 담당기능인은 다음 <표 3-1>과 같다.

2. 목재 생산의 특수성과 유통기능 수행

가. 목재 생산의 장기성

일반 농업분야에서의 수확물은 대체로 1년 또는 수년 만에 생산되기 시작하며, 매년 또는 짧은 기간내에 반복적으로 생산된다. 그러나 임업의 경우 보통 한 수확물이 생산되기까지 60여년 이상이 소요되며 속

표 3-1 목재 생산과정 개략도



성수는 보통 20~30년, 장기수는 100여년 이상도 소요된다. 그리고 임업경영규모가 영세한 경우 그 수확물을 매년 지속적으로 생산되는 것이 아니라 어느 특정시기에 집중되어 생산되고 만다.

따라서 이러한 목재생산의 장기성은 생산자의 목재이용구조에 대한 효율적인 적응에 애로가 발생하며 수확의 한시성은 시장의 다양한 정보에 대한 접근성을 낮추어 개별 생산자 차원의 시장대응을 효율적으로 수행하는 데 애로가 된다.

나. 벌목시기 결정의 불확실성

일반 농업에서는 식물생리상 성숙기가 곧 수확기가 된다. 그러나 임업의 경우 수확기는 식물생리상 성숙기가 존중되기는 하되 곧 수확기 그 자체는 되지 않는다. 따라서 어느 정도 자란 임목이 벌목적기인가에 대한 해답은 경영목적에 의존할 수 밖에 없다. 우리 나라의 경우 일반적으로 간벌의 경우 다른 임목의 정상발육을 위한 벌목이며 피해목 제거는 솔잎혹파리 등 병충해로 파괴된 임목을 제거하며 수종갱신은 기존의 천연림 등 발육이 부진하거나 이용도가 낮은 수종을 갱신하기 위한 벌목이다. 따라서 임목의 벌채시기는 임목상태를 보고 그 용도를 계획하고 판로를 가지고 있는 전문목상에 의해 벌채시기가 유도되고 있다.

다. 생산품의 비표준성

임업은 일정면적에서 다양한 품목과 규격, 다양한 용도재가 동시에 벌채되는 경우가 많다. 따라서 다양한 표준의 생산품이 상대적으로 소규모로 생산되기 때문에 적절한 가격형성이 저해될 수 있다. 적절한 가격형성을 위해서는 목재생산의 규모화가 달성되어야 함으로 영세, 소규모 산주의 독립적인 경영에 의한 목재생산 효율성이 떨어진다.

라. 상대적으로 높은 저장성

대부분의 목재는 야적상태에서 1~2년은 저장되기 어려우나 5~6월 정도의 저장은 가능하다. 이러한 상대적 저장성은 산주의 출하조절, 혹은 목상의 구입, 판매시기의 조절 등을 가능하게 한다. 만약 수요시장이 경쟁적이라면 이러한 상품의 저장성은 생산자에게 유리하게 작용할 것이나, 수요시장이 그렇지 않다면 오히려 구입자의 구입시기 조절로 생산자에게 불리하게 작용할 것으로 유추된다.

마. 생산지의 오지성

대부분의 임야는 경사가 급한 산악지대이며 기존의 도로망이 연결되지 않은 오지로서 접근도가 매우 난이하다. 따라서 목재생산을 위해서는 기존의 도로와 연결하는 지선도로와, 지선도로와 작업현장인 산원(山元)을 연결하는 임도의 개설이 필수적이다. 일반 임업경영을 위한 임도개설이 이제 시작단계인 우리 나라에서 목재생산을 위한 임도개설비는 목재생산비의 상당한 비중을 점하고 있다. 생산지의 오지성은 상인의 이동영역에 제한을 가해 지역적으로 벌채시장을 분할하는 역할도 한다.

바. 생산의 계절성

목재는 계절에 따라 그 생활상태가 다름으로 어떤 계절에 벌채하여도 동일한 품질의 목재가 생산된다고 볼 수는 없다. 일반적으로 동계벌채가 하계벌채보다 좋은 재질의 목재를 생산할 수 있는데 그것은 재질이 치밀하고 강도가 강하며 병충해의 피해가 적고 건조시 갈라짐 등이 적기 때문이다. 그러나 또한 동계벌채는 수액이 정지되는 시기로서 생산목재의 용도가 박피를 필요로 하는 용도일 경우 오히려 하계벌채보다 낫지 않다. 그러므로 목재생산시기는 목재이용상 생리적으로 보다 좋은 목재를 얻을 수 있는가에 의해 결정되기 보다 오히려 경제적

이유인 별채노동력 공급, 농로이용 등의 이유가 더 중요한 것으로 보여진다. 별채노동력의 경우 대부분 농촌노동력으로서 자가영농이 시작되는 시기에는 경합이 생겨 노동력 확보가 어려워 지고, 임도가 대부분 개설되어 있지 않은 현실에서 작업현장에서 집하된 목재의 반출에 이용되는 도로가 농로이므로 농작물 경작시기에는 이용의 경합이 생기고 농지의 훼손 등이 발생한다. 따라서 대부분의 목재생산은 가을 후반부터 초봄까지 집중되고 있으며 그중 폭설이 잦은 기간에는 목재생산이 잘 이루어지지 않는다.

사. 생산의 통제성

그동안 우리 나라의 임업정책은 산림자원의 축적을 위한 절벌정책으로서 임목의 벌채를 규제하여 왔다. 임목이 벌채되기 위해서는 영림계획에 의해 행정기관에서 벌채허가를 얻고 벌채한 후 벌채량을 점검하는 극인타기를 받는 등 행정기관의 허가과 감독을 받아야 한다.

이러한 생산의 행정기관에 의한 통제성은 생산정보의 집중을 초래하고 있다.

아. 생산의 전문성

벌채허가를 얻기 위한 행정절차를 시행하는 데는 상당한 정도의 전문지식이 요청될뿐 아니라 임목의 벌목방법도 기술적인 전문성이 요구된다. 험산의 임목은 벌채시 안전사고의 위험이 높을뿐 아니라 다른 임목의 가지 등을 손상하지 않게 하는 등 벌채로 인한 손실량을 최소화하는데 대단히 세밀한 주의가 필요하다.

따라서 임목벌채는 숙련된 기술이 요청되고 있으며 이러한 이유로 인해 임목벌채는 일반 영세 산주에 의한 직접벌채보다는 전문벌채기술자에 의한 도급벌채에 의존하고 있다.

이러한 전문벌채기술자들은 대체로 수익 극대화를 위해 벌채 섭의를 대행해 줄수 있는 목상과 긴밀한 결합을 하고 있다. 벌채허가를 얻은

행정절차도 일반산주가 쉽게 수행하기 어려우므로 목상 또는 최근에는 산림조합 등이 대행하고 있다.

자. 벌채과정의 장기성

영림계획에 의한 벌채의 경우 임목벌채기간은 대체로 60일~90일 정도의 산원(山元)에서의 작업과 30일~60일 정도의 집재·하산작업을 거치므로 약 4~5개월이상 작업기간이 소요된다. 이 기간 동안 상품소유자는 자연적 재해로 인한 상품에 대한 물리적 위험과 경제적 위험에 노출되어 있게 된다. 이러한 위험은 영세산주의 벌채과정 참여를 배제시키는 한 요인이 되는 반면 이러한 위험을 최소화시키는 데 필요한 지식을 갖고 있는 목상조직의 벌채과정 참여를 유도한다.

제 4 장

목재 유통경로 및 유통마진 분석

1. 목재 유통기능 수행의 특징

가. 목재 유통기능과 수행기관의 전문화

목재생산의 특수성은 목재유통기능 수행에 영향을 미친다. 목재유통기능중 물적 유통기능은 목재 생산의 특수성으로 인해 다양한 기능이 요청되고 있다. 이 기능은 생산단계에서 벌도, 조제, 하산, 임도개설, 상차, 중하산, 집재 등 6~7가지의 기능이 요구되고 있는데 이 기능을 수행하는 유통기관(사람)은 상품의 소유권을 갖고 있는 산주나 목상이 아니라 각각의 전문노동자, 또는 전문시설보유자이다. 상품소유권자인 목상은 각 유통기능의 수행에 필요한 전문노동자 등을 잘 섭외하여 도급으로 일을 맡기면서 짧은 기간안에 경제성을 높이거나 위험을 줄이는 경영기능을 수행한다.

즉 벌도, 조제, 하산은 보통 1명의 기계톱보유자와 1명의 차를 대는

라는 식으로 결정한다.

따라서 임상의 정도가 4,000才/日 이상 배어낼 수 있는 임지이면 20원/才를 도급을 받고 임상이 좋지 않아 2,500才/日 정도 벌채될 임지이면 25원~30원/才로 도급받는데 임상조건이 좋지 않을수록 才당 도급액은 높게 요구된다.

이와 같이 조제, 하산, 집재, 임도개설 등도 일반 건설노임을 기준 하되 임상의 정도와 입지조건에 따라 才당 도급액을 차등을 주어 도급액이 결정된다.

나. 목재 유통기능이 전문기관에 도급되는 이유

목재 유통기능 수행을 상품소유권자인 목상이 직접 수행하지 않고 전문노동자나 시설보유자 등에 도급되는 이유로 생각해 볼 수 있는 것들은 다음과 같다.

① 작업의 전문성과 임지의 비동질성

벌도, 조제, 하산, 임도개설, 집재 등 목재생산기능은 각기 다른 노동성격과 다른 시설장비를 요구하는 전문성이 내재되어 있다. 이러한 기능은 한 사람에 의해 통일적으로 이루어지기 곤란한 점이 없지 않다. 벌도는 이미 벌도되기 전에 용도에 따라 갱목으로 쓰일 것인가 펄프재로 쓰일 것인가에 대한 판단과 함께 진행되며 임도개설 등은 포크레인을 다룰 수 있어야 하며 어떻게 길을 내어야 안전한가에 대한 판단을 동시에 하면서 진행된다. 집재 등도 상품의 용도에 따라 선별하는 기능과 손쉽게 상차할 수 있도록 기술적으로 쌓는 방법이 동시에 요구된다.

특히 이러한 작업기술의 전문성은 임지의 고유성격-경사도, 험난한 정도, 토장위치 등-이 각기 다름에 따라 투입인원 등 작업의 경제성이 크게 영향을 받는다. 따라서 경험이 많은 전문적인 노동자가 그렇지 않은 노동자보다 자기노동의 생산성을 극대화시킬 수 있으므로 전 작

업기간의 생산성 증대가 자기소득에 결정적 영향을 끼치는 목상이 전문노동자도급제를 선호하는 까닭이 된다.

② 작업의 능률성

도급제는 해당노동자가 일정기간내에 초과수익을 기대할 수 있으므로 월급제에 비해 노동생산성을 극대화시킨다.

③ 별채작업의 계절성

대부분의 별채작업은 동계와 하계별채에 집중되는 계절성을 지니고 있으므로 목상들은 별채작업이 있을 때만 노동자를 고용하여 비수기의 고정비용을 부담하지 않으려 한다.

④ 목상의 영세적 부업적 경영

목상은 소자본으로 임목의 지상권을 소유하고 나면 아무런 법적 제약없이 목상영업을 할 수 있으므로 인하여 대부분 영세하고 부업적 경영을 하는 경우가 많다. 이러한 영세적, 부업적 경영을 하는 목상은 작업의 도급을 줄일 수 있는 시설장비를 보유하지 못하는 경우 작업난 이도 등이 이 기간에 발생할 수 있는 자연일기-폭설, 해빙기의 산사태-등에 의한 경제적 손실위험을 타인에게 전가시키는 데 도급제가 유용하다.

이상의 이유 등으로 목재생산과정에서 각 기능은 도급으로 전문유통기관에 부담되고 목상은 경영기능과 판매기능을 하는 것으로 구축되어 온 것으로 이해된다.

⑤ 영세 전문별채노동자의 생업적 고용

영세목상의 부업적 경영과 함께 영세한 전문별채노동자 등에서도 독립적이고 생업적 고용효과가 있으므로 목상과 도급기관간에 이해가 일치한다.

다. 도급제의 문제점

첫째, 최근 농촌임료금과 기타 임료금의 급격한 상승(1985 ; 100→ 1990.9 ; 212)으로 대부분의 목재생산과정에 투입되는 인건비가 급격히 올랐다. 따라서 목재생산비용이 수요자 구입가격에 육박하거나 상회하여 목상의 경영수익을 상대적으로 저위케 하거나 경영손실이 발생하여 목상의 별채기피현상이 확대되고 있다.

둘째, 도급제 자체의 속성으로서 도급제는 각 기능을 영세한 독립된 전문기관이 수행하는 것이므로 각 기능을 일괄작업 시스템화할 수 있는 신경영기술 개발이나, 기계화 등의 새로운 생산기술의 도입을 저하시킬 수 있다.

셋째, 목상은 도급제 하에서는 소자본으로 임목지상권을 확보하고 별채에 따른 유통기능 수행기관을 확보하면 경영수익을 기대할 수 있으므로 목상의 영세성을 유지할 수 있는 쪽으로 영향하여 목상의 전근대성을 개선하기 어렵다.

넷째, 특히 각 도급업자가 이익극대화를 도모하여 각기 독립적인 의사결정을 하려 함으로 전 작업과정의 순조로운 진행에 애로발생 가능성이 높아 금융이자 부담, 경영비의 상승이 유발될 수 있다.

다섯째, 도급제는 도급을 맡은 유통기관이 도급된 기능을 수행하는 비용과 이윤이 계상됨으로써 상품의 소유권이 목상에게 있다하여도 사실상 상품소유권이 다음 거래자에게 이전되는 경우와 유사한 도급마진이 유통기능 수행단계별로 발생하여 목재 생산비용의 증대를 초래할 수 있다. 특히 최근의 건설분야 및 농촌임료금의 상승으로 기회비용이 높아진 도급자들은 생산성 증대없이 이윤이 증대되는 면이 없지 않으며 이는 모두 목재 생산비용이 되어 상품소유권을 보유한 목상에게 전가된다.

도급제에 있어서 이윤의 내역구성은 대단히 판단하기 어렵지만 대체로 조사된 내용을 근거로 도급액 중 이윤부분을 재구성하면 총 목재생산비의 약 3할 정도가 이윤에 해당되는 것으로 나타난다<표 4-2>.

2. 목재 유통경로

가. 간벌재의 유통경로

간벌은 주로 인공조림지역에서 조림후 15년 정도 지나 장래목의 정상발육을 촉진하고자 장래목이 될 수 없는 형질로 자란 나무나 장래목의 정상발육에 피해를 주는 나무를 잘라 내는 것을 말한다. 따라서 간벌은 간벌 목자체의 이용에는 그 목적이 크지 않다.

그러나 우리 나라의 간벌목은 대체로 낙엽송 등과 같은 직재로 그 용도가 건축보조재 또는 족장목 등으로 사용되고 있다. 최근 낙엽송 등이 건축보조재로 활용되고 있는 이유는 수입목보다 가격이 다소 높으나 나무의 재질이 단단하고 잘 부러지지 않아 건설현장에서 막 다루기 용이하고 재사용을 할 수 있기 때문이다. 그동안 수입목을 주로 건

표 4-2 도급액의 이윤 구성액

단위: 원/才

기 능	도 급 액	비 용	이 윤	비 고
별 도	20	14	6	* 이윤 : 안전비의 30%, 설비이용료의 50% 를 가정함.
조재 · 하산	55~60	48	12	
임 도 개 설 (포크레인)	10	5	5	
상 차 (포크레인)	10	5	5	
중 하 산 (개조 경운기)	30	15	15	
종 구	10	7	3	
합 계	140	94 (67.2)	52 (32.8)	

자료: 문경군 산림조합, 목상 다수의 의견 청취.

축보조재로 써온 수도권 일대에서 이러한 이유로 낙엽송이 수요되고 있다.

간벌 목생산량 중 얼마의 양이 상품화되었느냐? 라는 상품화율은 중요한 의미가 있는 분석할 점이 되나 실제 생산자 또는 목상조사에서 조사될 수 있었던 내용은 생산량이 아니라 상품화된 양이 대부분이었다. 그 이유는 대부분의 생산자나 목상의 주된 관심이 상품화될 수 있는 목재양에 있었기 때문이다. 따라서 상품화율은 정확히 알 수 없었다.

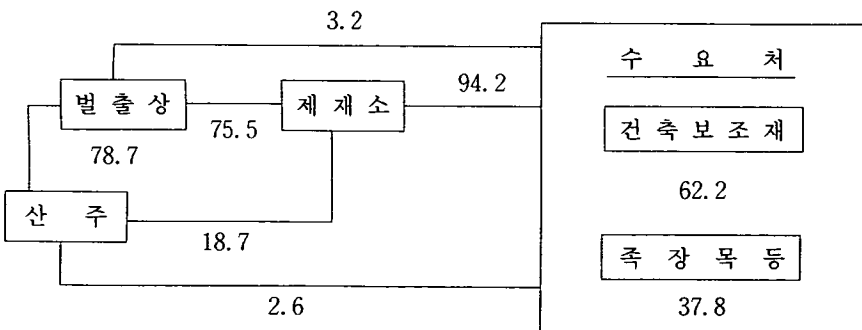
간벌목의 유통경로는 대체로 목상을 겸하는 제재업자를 중심으로 유통되고 있음을 알 수 있었다. 제재업자의 유통점유율은 90%를 상회하는 데 그 용도는 건설회사의 건축보조재 또는 족장목 등이다.

간벌목의 주 유통경로는 산주-벌출상-제재소-소비자의 경로이다<표 4-3>.

나. 피해목, 수종갱신목의 유통경로

피해목은 건강한 임목의 병충해 방제를 위해 솔잎혹파리 등에 의해 병충해에 피해를 입은 임목을 제거하는 나무이며, 수종갱신목은 보통 성장이 불량한 천연활엽수림, 천연침엽수림을 경제수종 등으로 인공조림하기 위해 베어내는 나무이다. 따라서 피해목은 대부분 침엽수이며

표 4-3 간벌목의 유통경로



수종갱신목은 침엽수와 활엽수이다.

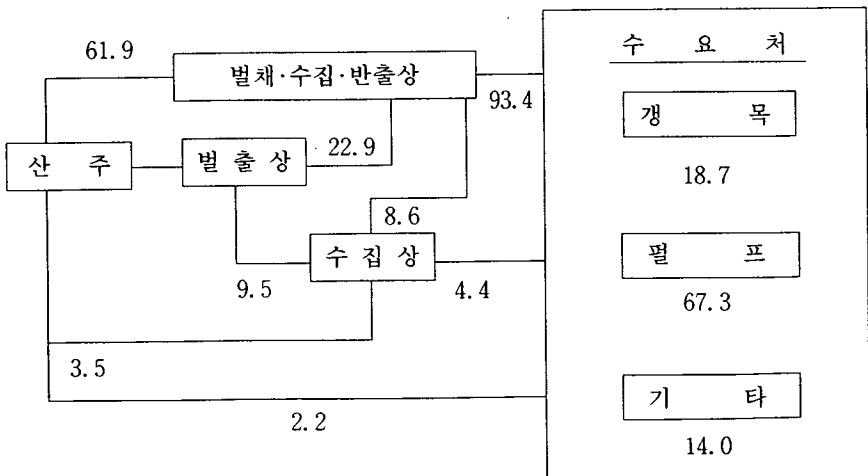
피해목·수종갱신목의 주용도는 주로 갱목과 펄프재이며 조사지역의 경우 갱목용이 28.7%, 펄프용이 57.3%, 그리고 기타 일반제재용 등이 14%선이었다.

피해목·수종갱신목의 주 유통경로는 산주-벌채·수집·반출상-수요처로 총유통량의 62%가 이 경로를 경유하며 두번째 유통경로는 산주-벌출상-수집·반출상-수요처 경로로 유통량의 23%가 이에 해당된다<표 4-4>.

다. 주벌목의 유통경로

주벌목의 주대상은 주로 소나무와 낙엽송으로 그 용도는 일반제재용과 갱목재로 사용된다. 일반제재용은 낙엽송의 경우 각재생산을 하여 건축보조재로 활용되고 있으며, 소나무의 경우 판재생산과 상자재생산을 하고 있다. 일반제재용의 각 용도별 생산실적은 구체적으로 파악되

표 4-4 수종갱신 피해목의 유통경로

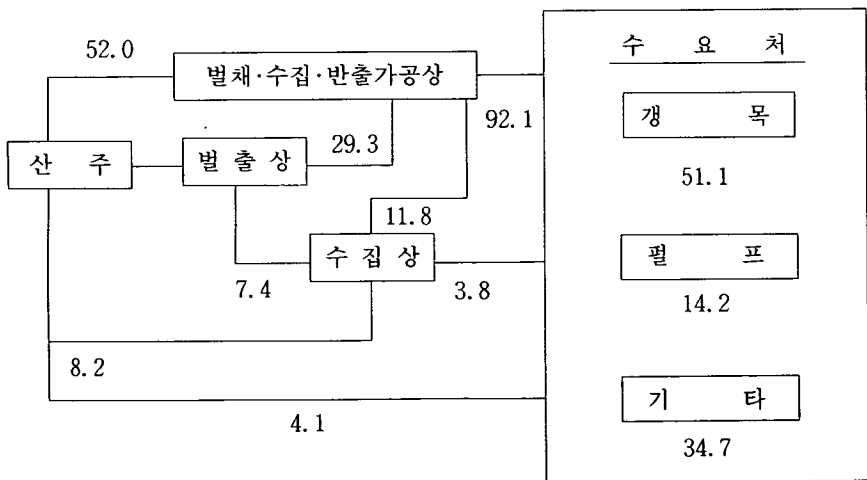


지 않았다. 주벌목의 일반제재용재 생산비중은 34.7%이었다. 한편 주벌목에서도 가장 높은 용도비중을 갖는 것은 갯목재로 주로 소나무 등으로 생산한다.

주벌목의 주유통경로는 산주-벌채·수집·반출상-수요처로서 유통량의 52%를 점하며 산주-벌출상-수집·반출상-수요처 경로가 29.3%이었다<표 4-5>.

이상의 유통경로 분석에서 특기할 점은 산지 목재시장의 유통기능이 최근 목재생산비의 급격한 상승에 따라 자본력이 상대적으로 풍부한 수집·반출상에게로 집중되어가고 있으며, 상대적으로 자본력이 열악한 벌출상, 수집상 등은 시장점유율이 낮게 나타나고 있다는 점이다. 이 점에 관해서는 다음의 유통마진 분석에서 다시 논의하겠다.

표 4-5 주벌목의 유통경로



3. 목재 유통마진

우리 나라에서 목재생산은 주벌, 간벌, 피해목, 수종갱신목 형태로 생산된다. 이중 간벌목은 주용도가 족장목 등의 수요가 없지는 않으나 상대적으로 다른 형태보다 유통상의 중요성은 약하며, 조사자료도 빈약하였다. 또 수종갱신의 경우 주대상목은 불량천연활엽수림이 약 90% 정도, 불량천연침엽수림이 10%선으로 임목축적정도가 평균 축적의 85% 정도 이하에 해당되는 불량임지를 대상으로 한다. 그래서 수종갱신목 중 상당한 부분이 시중에서 유통되기 어려운 상태라고 보는 것이 일반적이다.

따라서 목재유통마진은 피해목과 주벌을 대상으로 분석한다.

목재유통마진 분석에서 가장 난잡한 부분은 판매가격의 재구성이다. 일반적으로 목재생산비는 용도별 구분없이 才당기준으로 산출되고 있다. 그러나 판매단위는 용도별로 구분해서 갱목재, 펄프재, 일반재의 才당 가격이 다르게 판매된다. 유통마진 분석을 위해서는 한 임지에서 일정단위의 목재생산에 필요한 생산비와 일정단위의 목재판매가격이 있어야 한다. 따라서 한 임지에서 생산된 모든 목재의 용도별 가격을 용도별 생산비중으로 가중평균한 대표판매가격이 필요하다.

대표가격의 산정은 임지의 용도별 목재생산량 구성비의 차이에 영향을 받는데 모든 임지의 목재생산량구성비가 각각의 임상조건에 따라 다르다. 따라서 여기서는 대체적으로 동의되는 목재용도별 생산량 비중을 가정하여 분석한다.

가. 피해목의 유통마진

피해목 유통마진은 1987년의 경우 최종수요처 지불가격의 82.7%, 산주 수취가는 17.3%이었다.

유통마진중 벌채비용은 58.3%, 벌출상 이윤은 6.3%, 수집반출상이

벌출상으로부터 중계받아 최종소비처에 납품할 경우 유통비용은 16.7%, 수집·반출상 이윤은 1.3%에 불과하였다.

한 사람의 상인에 의해 벌채·반출이 통합되었을 때는 산주수취가는 17.3%, 총유통비용은 75.1%, 목상이윤은 7.6%이었다<표 4-6>.

분석에 있어 유통경로의 차이에도 불구하고 산주수취가격의 차이가 없는 이유는 한 수요처를 가정했기 때문이다.

1989년의 경우 농촌임료금의 급격한 상승으로 인하여 벌채비용이 크게 증가하였으나 최종소비처의 구입가격은 1987년과 동일하였다. 각종 벌채기능은 전문벌채노동자 및 기계설비보유자들에게 도급됨으로써 유통비용증가의 지불은 상품소유권을 가지고 있는 목상에게 전가되었고 목상은 이를 또 산주에게 부분적으로 전가하여 1989년에는 피해목의 임목대는 거의 산주에게 지불되지 않았다. 유통마진중 벌채비용이 81.9%, 수송비용이 23.5%나 점유되어 목상은 15.2%의 손실을 감수하는 것으로 나타나고 있다.

물론 이러한 분석결과는 제대로 이해되기 어렵다. 이 분석은 목재 단위당 비용과 판매가격을 기준으로 분석된 것이어서 목상이 산주에게서 임목지상권을 획득할 때 발생할 수 있는 물량마진이 논의되지 못하였다.

물량마진은 임목재적의 축정의 기술적 애로때문에 실지 생산재적과 거래시 호가된 거래재적의 차이로 인해 발생할 수 있는데 목상 내부적으로는 10~20% 정도의 물량마진을 기대하는 것으로 이야기되고 있다.

이러한 물량마진을 인정한다 하여도 1989년의 목상수익은 1987년의 그것보다 유통비용 증가율만큼 악화된 것은 사실일 것이다. 따라서 목상들은 피해목 벌채의 경우 조림을 해주는 조건으로 정부가 보조하는 128,700원/ha의 벌도비를 산주대신 수령하고 지존작업보조도 받아 손해를 최소화하는 노력을 하고 있다. 또 궁극적으로 목상의 수입에 절대적 영향을 미치는 갱목재가 최소 30~40% 이상 생산될 수 있는 임지의 피해목만 골라서 벌채하거나, 이러한 임지가 선택되지 않을 때는

부업적 목상업을 타업종으로 전환하는 등의 변화를 나타내고 있다.

만약 목상들이 갹목재가 30~40% 이상 생산될 수 있는 임지의 피해목만 골라서 벌채하려 하면 이러한 임지는 대부분 4령급 정도의 임상 분포가 있는 지역에서 가능하므로 향후 피해목 방제벌채도 계속 줄어들 것으로 예견된다. 피해목 방제가 줄어들면 우리 나라의 산지자원화

표 4-6 피해목 유통마진

유통마진 / 유통경로 / 연 도	1987		1989	
	I	Ⅱ	I	Ⅱ
산 주 수 취 가	25	25	0	0
벌 출 상 판 매 가	118		118	
벌 채 비 용	84	84	132	132
벌도 · 조재 · 하산	50	50	75	75
중 하 산	20	20	30	30
임 도 개 설	5	5	10	10
중 구	4	4	7	7
섭 외 · 경 영 비	5	5	10	10
벌 출 상 이 윤	9		-14	
수집 · 반출상 판매가	144	144	144	144
비 용	24.1	24.1	33.9	33.9
상 차 비	4.8	4.8	9.7	9.7
수 송 비	19.3	19.3	24.2	24.2
수집 · 반출상 이윤	1.9	10.9	-7.9	-21.9
수 요 처 인 도 가	144	144	144	144

- 갹목 20%, 펄프 80% 가정, 갹목수요처 인도가 220원, 펄프인도가 125원, 벌출상 판매가 갹목 190원, 펄프 100원

I : 산주 - 벌출상 - 수집 · 반출상 - 수요자

Ⅱ : 산주 - 벌출 - 수집 · 반출상 - 수요자

- 갹목 경우 산원과 수요처의 측정법의 차이에 따라 물량 마진 20%를 적용하여 才당 비용구한 후 용도별 비율적용하여 비용을 구함.

추진에 중요한 애로가 발생됨을 의미한다.

나. 주벌목의 유통마진

1987년의 경우 갯목이 50%, 펄프재 15%, 일반재 35%가 생산되는 임지의 才당 임목가격은 약 60원선이었다. 최종소비처 구입가격의 대표가격은 173.75원/才로 나타난다. 1987년의 주벌목의 산주수취가는 최종소비처지불가격의 34.5%, 벌채비용은 45.6%, 벌출상이윤 5.8%, 수집반출상이 벌출상으로부터 중계받아 최종소비처에 납품할 경우 유통비용은 13.9%, 이윤은 0.4%이었다. 목상 한 사람이 벌채, 반출, 수집기능을 통합하였을 때의 총유통비용은 최종소비처지불가격의 59%, 목상이윤은 6.1%이었다.

1989년의 경우 피해목에서와 동일한 이유로 산주수취가는 오히려 30원/才로 낮아져 최종소비처지불가격의 17.3%를 점했으며 벌채비용은 71.9%, 수송비용은 18.4%로 목상은 才당 7.6%의 손실을 감수하는 것으로 나타나고 있다<표 4-7>.

이상의 분석에서 보듯이 벌채비용의 증가분이 최종소비처구입가격에 반영되지 않으므로 목상들은 이미 확보된 입목을 벌채함에 있어 영업손실을 최소화할 수 있는 하나의 방법인 산지유통기능의 통합화 경향을 나타내고 있다. 산지유통기능통합의 중요한 기능은 반출기능, 즉 최종소비처에 납품하는 기능으로서, 이 기능은 목상 개인의 의지로 해결되지 않고 최종소비처의 납품자격을 얻어야 함으로 이 납품자격을 얻지 못하는 영세 수집상, 벌출상의 영업이 축소되고 납품자격을 갖고 있는 대규모목상을 중심으로 산지유통기능이 통합되고 있다.

표 4-7 주벌목 유통마진

	1987		1989	
	I	II	I	II
산 주 수 취 가	60	60	30	30
벌 출 상 판 매 가	149		149	
벌 채 비 용	79	79	125	125
벌도·조재·하산	45	45	65	65
중 하 산	20	20	30	30
임 도 개 설	5	5	10	10
중 구	4	4	10	10
섭 외 · 경 영 비	5	5	10	10
벌 출 상 이 윤	10		-6	
수집·반출상 판매가	173.75	173.75	173.75	173.75
비 용	24.1	24.1	31.9	31.9
상 차 비	4.8	4.8	4.8	4.8
수 송 비	19.3	19.3	19.3	19.3
수 집 · 반 출 상 이 윤	0.65	10.65	-7.15	-13.15
수 요 처 인 도 가	173.75	173.75	173.75	173.75

· 갱목 50%, 펄프 15%, 일반재 15%를 가정함.

· 벌출상 판매가: 갱목 190원/才, 펄프 100원/才, 일반용재 260원/才

· 수집반출상 판매가: 갱목 220원/才, 펄프 125원/才, 일반용재 300원/才

· I: 산주 - 벌출상 - 수집 · 반출상 - 수요자

II: 산주 - 벌출 · 수집 · 반출상 - 수요자

· 갱목의 경우 산원과 수요처의 측정법 차이에 따른 물량마진 20%를 적용 才 당 비용을 구한 후 비율 적용, 비용을 구함.

제 5 장

목재 유통기관의 유통실태 분석

목재의 생산과 반출이 최근 산지목재 유통기능 통합화로 생산현장(산원, 또는 토장)에서 동시에 이루어지고 있으므로 목재시장을 기능별로 산지시장, 반출시장 등으로 구분하여 분석하는 것은 의미가 없다.

특히 국내 목재시장은 어느 특정한 위치에 다수의 매매자가 거래하여 수집 반출되는 장소적 의미의 시장형태가 존재하지 않는 원료수집 시장이기 때문에 이러한 구분은 더욱 어렵다. 따라서 본 연구에서는 시장중심으로 분석하지 않고 유통기능을 담당하는 유통기관을 중심으로 목재유통실태분석을 하고자 한다. 단, 여기서 목재유통기관은 상품소유권을 갖는 유통기관을 의미하여 유통기능을 도급받는 전문벌채노동자나 시설장비보유자 등을 의미하지는 않는다.

상품소유권 이전을 중심한 목재유통기관은 산주, 벌출상, 수집, 반출납품상, 제재소 등의 민간기관이 있고 협업체, 산림조합집하장과 같은 공공기관이 있다.

1. 산주의 목재 유통실태 분석

가. 조사대상의 특성

조사대상은 협업체소속산주 8인, 독립가, 임업후계자 35인, 개인산주 35인으로 총 78인이었다. 원래 조사대상은 최근 3년동안 (1987~89) 벌채 및 목재판매실적이 있는 산주로서 우리나라 규모별 산주분포를 기준 하였었다. 그러나 실제 현지조사시 규모별로 적정비율을 감안한 산주를 면접하기가 대단히 어려웠고 또 영세산주의 대부분은 임업경영조사에 기여할 경영행위가 거의 전무하였다. 따라서 자연 조사대상자는 상대적으로 임업경영의지가 있고 목재판매실적이 있는 대규모 산지소유자들과 임업후계자, 독립가등에 집중되었다. 개인조사자 35인도 대부분 대규모 산지소유자들이다. 조사대상의 86%가 최저 20ha이상의 산지소유자로서 이들의 평균임야면적은 160.9ha였다. 전국의 사유림 산주 1인당 임야면적이 2.4ha인 점을 상기하면 이 조사결과는 일반적 영세산주에 대한 자료가 아님을 부기한다.

나. 산주의 주요목재유통기능

대규모산주들의 목재유통기능은 다음과 같다.

① 임목벌채기능

벌채구분은 누가 벌채하느냐에 따라 산주직접벌채, 산주의 벌채노동자고용벌채, 목상벌채, 작업단 위탁벌채로 구분된다. 여기서 목상벌채는 임목을 목상에게 판매하여 목상이 상품소유권을 갖고 목상이 벌채의 책임을 지는 것으로 대부분 벌채노동자를 고용하여 벌채한다. 그외 벌채는 산주가 상품소유권을 갖고 있는 상태에서 벌채된다.

조사기간(1987~89)동안의 벌채건수는 간벌 59건, 주벌 32건, 수종갱신, 피해목이 58건으로 총 149건이었는데 산주 벌채가 66건으로 41.

5%이었다. 그러나 산주가 직접 별채를 한 별채는 4.4%에 불과하고 산주가 별채노동자를 고용하여 별채한 경우가 59건으로 37.1%였다. 목상별채는 86건으로 54.1%이며 작업단위탁별채는 4.4%이다.

산주별채가 상대적으로 많은 별채종류는 간벌로서 81.3%를 점하나 이도 산주가 별채노동자를 고용하여 별채하는 것이 74.6%이었다.

주벌의 경우 목상별채가 64.3%, 수종갱신은 82.1%, 피해목은 100%이었다. 90년 들어 민유림작업단이 육성되어 수종갱신 피해목 등 별채에 기여하고 있으나 그 실적이 정확히 조사되지 않았고 또 조사기간이 87~89년 3개년동안이라 이 기간동안의 민유림작업단 활동은 거의 없었다<표 5-1>.

이상의 조사에서 임목별채, 즉 목재수확기능 수행에 있어서 대규모 산주의 경우도 산주직접별채의 비중은 극히 미비하며 다만 간벌의 경우 산주가 소유권을 가진채 노동자를 고용하여 별채하는 것이 81.3%로 많았을 뿐이다.

② 목재판매

목재판매구분은 별채전 임목상태에서의 판매와 별채후 원목상태에서의 판매, 별채 및 판매위탁으로 크게 구분된다. 임목판매는 목상이 지

표 5-1 임목별채기능 수행주체별 구성

단위: 건수, %

구 분	산 주 별 채			목상별채	작업단 위탁별채	계
	직접별채	별채노동자고용	계			
주 벌	3	11	14	27	1	42
간 벌	4	44	48	8	3	59
수종갱신	-	4	4	32	3	39
피해목	-	-	-	19	-	19
계	7 4.4	59 37.1	66 41.5	86 54.1	7 4.4	159 100.0

상권을 확보하여 벌채하여 판매하는 것이고 원목판매는 산주가 소유권을 가진 채 벌채노동자를 고용 또는 본인 직접 벌채하여 판매하는 것이다. 판매위탁은 산주가 상품소유권을 가진채 산림조합 등의 작업단에게 벌채 및 판매를 위탁하는 것이다.

조사지역의 호당평균 목재판매량은 263.5m³이었는데 이 중 주벌이 27.1%, 간벌 13.3%, 수종갱신과 피해목벌채가 21.2%, 32.4%이었다. 판매방법을 보면 입목판매가 218.3m³으로 전체의 82.8%였고 원목판매는 15.1%, 판매위탁은 1.7%였다. 주벌, 수종갱신, 피해목의 판매는 주로 목상에 의한 입목판매가 주를 이루고 간벌의 경우 원목판매 비중이 62.4%로 나타나고 있다. 따라서 목재판매는 목상에 의한 벌채, 판매가 대부분을 점하고 있다고 볼 수 있다<표 5-2>.

③ 유통정보 및 조성기능

목재판매, 목재벌채가 목상에 의해서 이루어지고 있으므로, 산주의 유통정보 획득처도 지역내 목상의 비중이 67.6%로 가장 높다. 또 조사대상자의 대부분이 대규모산지소유자들로서 최종수요처인 탄광, 제

표 5-2 목재판매방법별 판매량 비중(호당 평균)

단위: m³, (%)

	원 목 판 매	입 목 판 매	판 매 위 탁	계
주 벌	12.4 (17.4)	57.5 (80.5)	1.5 (2.1)	71.4 (27.1)
간 벌	21.8 (62.4)	12.1 (34.5)	1.1 (3.1)	35.0 (13.3)
수 종 갱 신	5.7 (7.9)	63.3 (89.4)	2.0 (2.7)	71.7 (21.2)
피 해 목	0.0 (0.0)	85.4 (100.0)	0.0 (0.0)	85.4 (32.4)
계	39.9 (15.1)	218.3 (82.8)	4.6 (1.7)	263.5 (100.0)

재소 등과의 인적교류가 있으므로 이들 최종 수요처(탄광, 제재소, 칠공장)에게서 유통정보를 획득하는 비중이 16.9%이었다. 한편 산림조합의 유통정보획득비중이 11.3%이었는데 이는 산림조합의 벌채, 판매기능이 일천한데 비하면 의미가 있는 결과로 보여 진다.

즉 산림조합의 유통기능 확충은 유통정보 유통금융 등 유통조성기능 중심으로 확충되는 것이 현재의 목재유통현황에서도 대단히 바람직함을 보여 준다고 하겠다<표 5-3>.

한편 산주별채의 경우 목재판매시기 선택에 있어서 소극적판매방법인 지역목상에게 연락, 구매할 때까지 기다리는 경우가 34.6%인데 반해 적극적으로 다른 지역거주목상을 찾아 보거나(26.9%) 가격동향을 파악하여 유리한 시점에 판매하는 (34.6%) 경우가 61.5%였다<표 5-4>.

목재 판매시 가장 중요한 소득결정요인은 단위당 가격과 생산임지의 입목재적측정이다. 생산임지의 입목재적측정은 전문가들도 목측에 의존할 수 밖에 없어 측정자마다 상당한 편차가 있을 수 있는 난해한 부분이다. 특히 산림의 소유규모가 영세한 우리나라 목재시장에서 벌채

표 5-3 산주의 목재 유통정보 획득처

단위: 명, (%)

	강 원	충 북	경 북	계
지역 내 목상	35	12	11	48 (67.6)
최 종 수 요 처 (탄광, 펄프, 제재소)	9	1	2	12 (16.9)
산림조합	4	2	2	8 (11.3)
마을 영림주	2	-	1	3 (4.2)
계	40	15	16	71

나 판매가 목상에 의해 주도되는 입목판매가 대부분인 점을 고려할 때 입목의 재적측정은 산주의 소득을 높이는 가장 중요한 부분일 수 있다. 그러나 조사결과 입목재적측정을 전적으로 지역목상에 의존하는 경우가 조사산주의 42.3%인 데 반해 산주자신이 입목재적측정을 하는 경우는 37.2%였다<표 5-5>. 산주자신 입목재적측정비율이 그나마 높은 것은 조사산주가 대규모산지소유자들로써 임업소득에 많은 관심을 가지고 있고, 또 장기간 나무를 키워오므로 재적측정기술을 터득한 사람들이기 때문으로 생각된다. 만약 조사자중에 영세산주가 많이 포함되었더라면 산주자신 입목재적측정비율은 상당히 저조할 것으로 생각된다. 한편 목재 유통기능이 상대적으로 빈약한 산림조합이나 협업체의 입목재적측정비율이 높은 것은 유통정보와 마찬가지로 이들 기관이 유통조성기능수행에 향후 보다 많은 지원과 기능확대가 필요함을 의미한다.

산림조합은 직접 목재의 물적 유통기능 수행에 참여하는 것도 목재 유통 개선방안의 하나로 생각할 수 있다. 그러나 조합의 특성상 물적 유통기능수행보다 구매자 알선 등 상적유통기능과 입목재적측정, 유통

표 5-4 산주별채 경우 산주의 목재판매시기 결정방법

단위: 명, (%)

구 분	강 원	충 북	경 북	계
관할구역 수집상이 사가져갈 때까지 기다림	4 (22.2)	3	2	9 (34.6)
적극적으로 다른 관할구역 상인도 알아본다.	5 (27.8)	1	1	7 (26.9)
가격동향 파악하여 가장 유리한 시점에 판매	8 (44.4)	1	—	9 (34.6)
산림조합에 별채하자마자 위탁	1 (5.5)	—	—	1 (3.8)
계	18	5	3	26

정보 등 유통조성기능에 중점적으로 참여하여 산주소득을 높여주는 것이 보다 효율적인 목재유통개선방안의 하나로 지목되는 것이다.

2. 산림조합 목재 집하장의 목재 유통실태

산림조합의 목재집하장은 산주수취가 보장과 산지목재유통개선의 일환으로 1988년부터 추진되어 1989년 현재 전국 4개소(경기 가평, 강원 평창, 충북 제원, 경북 문경)가 있으며 1990년에 전북남원에 1개소 개설될 예정이다. 또 산림청은 향후 2000년까지 산림조합목재집하장을 30여개소 늘려 총 33개소의 집하장 개설에 투자할 계획을 성안해 놓고 있다<표 5-6>.

표 5-5 산주 입목재적 측정기능 담당

단위: 명, (%)

	강 원	충 북	경 북	계
산주자신	17 (39.5)	5 (27.8)	7 (41.2)	29 (37.2)
지역목상의뢰	20 (46.5)	8 (44.4)	5 (29.4)	33 (42.3)
다른 산주의뢰	4 (9.3)	2 (11.1)	2 (11.8)	8 (10.3)
산림조합 직원의뢰	1 (2.3)	2 (11.1)	2 (11.8)	5 (6.4)
협업체 직원의뢰	1 (2.3)	1 (5.6)	1 (5.9)	3 (3.8)
계	43 (100.0)	18 (100.0)	17 (100.0)	78 (100.0)

산림조합목재집하장의 목재유통현황을 파악하기 위해 이미 운영하고 있는 4개소의 목재집하장의 운영실태를 살펴본 바, 경기 가평군 산림조합의 목재집하장은 목재가공업(제재)에 치중하고 있었고, 충북 제원군산림조합의 목재집하장은 1990년 6월 현재 목재판매량이 830m³에 그쳐 분석대상에서 제외될 수 밖에 없었다. 그래서 비교적 사업실적이 뚜렷하고 자료정리가 잘 되어 있는 경북 문경군 산림조합집하장을 중심으로 살펴보고자 한다.

가. 시설, 인력현황

문경군 산림조합집하장의 주요시설은 대지 12,247m²에 건물 150.30m² 주요시설물은 차고, 탈피기고 등이 있고 수송차량은 지게차, 2.5t, 4.5t, 8t의 차량과 기계톱과 탈피기를 갖추고 있다.

인원은 관리직 2명과 기능직 4명 그리고 일용직 8명으로 구성되어 있다.

나. 사업실적

산림조합목재집하장의 사업목적은 산주 수취가격 증대로 인한 산주 소득보장과 산지유통개선에 있다. 이 목적을 위해 우선 강조될 사업은

표 5-6 산림조합 목재 집하장 시설 내역

연도	지역	시설		시설비(백만원)			비고
		부지	건평	계	국고	자부담	
1988	가평	6,490m ² (1,967평)	378m ² (115평)	286	158	128	
1988	문경	12,247m ² (3,711평)	150m ² (45평)	228	159	69	
1989	평창	9,917m ² (3,305평)	150m ² (45평)	228	158	70	
1990	제원	8,014m ²	229m ²	246	159	87	

산주의 위탁판매이다. 산주가 입목벌채를 위탁하거나 목재판매를 위탁할 경우 적정한 가격보장과 아울러 입목재적측정시 물량마진발생가능성을 줄여 산주소득을 보장하는 하나의 방법이 된다. 그러나 실제 사업실적을 보면 산주의 위탁벌채나 위탁판매는 전무한 실정이다. 다만 4%의 수수료수익이 있는 원목공급알선이 20%이며 나머지 80%는 산지벌출상 및 산지수집반출상의 거래방법과 동일한 입목매취판매와 원목매취판매실적이다. 원목매취판매도 산주들로부터 구매하는 것이 아니고 지역내 영세목상으로부터 구입되고 있다. 입목매취판매도 일반목상과 같이 산주로부터 지상권을 확보하여 벌채노동자를 도급으로 고용하여 벌채한 후 판매하는 것이다.

1989. 1~1990. 6 현재까지 주 거래선은 탄광(갱목)과 펄프 공장(탈피한 펄프재) 그리고 일반제재소 및 특수목 수요업자들이다. 매취판매량중 갱목재는 14.5%인 989m³이었고 펄프재는 54.7%인 3,731m³, 일반재는 39.5%인 2,695m³이었다<표 5-7>.

표 5-7 산림조합 목재 집하장 사업 실적(1989. 1~90. 6)

단위: m³

	89. 6	89. 12	90. 6	계
원 목 공 급 알 선	-	480	1,238	1,718
원 목 매 취 공 급	877	2,560	1,176	4,613
갱 목		424	506	930
펄 프	787	1,729	1,171	3,707
일반재	90	387	99	576
입목매취벌채공급	58	2,144	-	2,202
갱 목	-	59	-	59
펄 프	12	12	-	24
일반재	46	2,073	-	2,119
계	935	5,184	2,414	8,533

표 5-8 산림조합 집하장의 재산 현황

단위: 천원

구 분		수 량	구입가 및 시설원가	비 고
고 정 자 산	대 지	12.247㎡	68,850	垡地 6,281, 田 5,966㎡
	건 물	사 무 실	51.84㎡	
		창 고	60.12㎡	
		숙 소	22.01㎡	
		화 장 실	7.81㎡	
		부 역	8.52㎡	
	소 계		150.30㎡	32,811
	시 설 물	차 고	80㎡	4,634
		탈피기고	150㎡	10,413
		계 근 대	1식	19,800
	소 계			34,847
	자 동 차	8t	1대	18,616
		4.5t	1대	9,244
		2.5t	1대	6,262
		지 계 차	1대	14,297
	소 계			48,419
	기계 장비	기 계 톱	12대	4,102
		탈 피 기	1대	24,690
	소 계			28,792
	계			213,719
유 동 자 산	차 입 금	247,000		1989. 1. 1. 1억음자 1990. 1. 1. 1억음자 1990. 5. 30. 4,700萬 원 음자
자 산 합 계		460,719		

다. 목재집하장의 수지분석

문경군산림조합 목재집하장의 총투자액은 4억6천만원이었다. 고정자산은 2억2천7백만원으로 정부보조가 1억5천8백만원, 자체부담이 6천9백만원이다. 유동자산은 2억4천7백만원으로 모두 사업자금인데 1989년 1월 1억 용자, 1990년 1월 1억 용자, 1990년 4월30일에 4천 7백만원을 용자한 것이다<표 5-8>.

1989. 1~1990. 7까지 월별 손익계산을 보면 1989년 11월과 12월의 수익을 제외하고는 모두 손해를 본 것으로 나타나 총손익계산결과 1990년 7월 현재 6,214천원의 수익을 보았다. 따라서 수익율은 1.35%에 불과하다<표 5-9>.

라. 산주의 산림조합집하장 이용실태

산림조합 사업실적내역에서 이미 언급되었다시피 산주의 산림조합집하장 이용실적은 대단히 미비하다. 따라서 산림조합집하장은 원래의 설립목적에서 이탈되어 하나의 목상과 같은 기능, 수집·반출기능을 수행하고 있는 것으로 볼 수 있다. 산주의 산림조합집하장 이용경험을 조사한 바 산림조합집하장이 없는 지역에서 산림조합집하장을 이용한 경험은 전무하고, 산림조합이 있는 지역에서도 산림조합집하장을 가끔 이용한다는 응답자가 3인(해당지역의 21.4%, 전체조사대상의 3.8%)이 있을 뿐이었다<표 5-10>. 이는 산림조합집하장의 위탁벌채기능이 잘 수행되지 못함을 의미한다.

이러한 결과 산주가 산림조합집하장판매시 유리할 것이라고 생각되는 점도 일반 목상보다 상대적으로 산주수취가격이 높을 것(27.1%)보다 산림육림사업에 혜택이 있을 것(62.7%)이라는 점이다<표 5-11>. 이러한 판단의 근거에는 그동안 산림조합의 주 사업이 정부의 육림사업대행기관으로서 육림사업에 치중되어 온 반면 유통사업-벌채, 판매-은 이제 초기단계에 있기 때문이라 판단된다.

표 5-9 산림조합 목재 집하장의 수지분석

단위: 천원

구 분	1989. 1~5	6	7	8	9	10	11	12
수 입	66,185	19,190	17,801	7,608	5,723	49,729	45,073	58,047
임 산 사업	56,149	21,136	15,236	6,547	1,886	47,911	41,565	55,283
기 타	10,036	-8,090	2,565	1,061	3,837	1,818	3,508	2,764
지 출	73,117	26,494	14,833	8,146	19,124	52,622	43,440	32,850
임 산 사업	55,329	20,284	10,752	5,133	12,170	47,203	36,200	27,606
운 영 비	16,927	6,310	4,081	3,013	6,954	5,419	5,888	5,225
인 건 비	12,260	5,907	3,117	2,557	3,579	3,760	2,528	3,760
경 비	4,667	394	973	456	3,195	1,659	3,360	1,465
재 산 조성	861							
손 익	-6,932	-7,304	-2,968	-538	-3,401	-2,893	1,633	25,197

구 분	1990. 1	2	3	4	5	6	7	계
수 입	34,318	15,434	44,908	32,347	68,604	30,727	38,623	
임 산 사업	29,457	14,453	43,164	30,071	64,162	30,570	38,127	
기 타	4,861	981	1,744	2,256	4,442	157	496	
지 출	26,097	21,326	39,954	37,176	69,287	36,683	42,348	
임 산 사업	21,583	17,310	34,560	30,845	65,675	28,567	37,242	
운 영 비	4,514	5,069	5,394	6,331	3,612	8,126	5,096	
인 건 비	3,181	2,662	3,877	4,122	2,775	6,793	2,444	
경 비	1,333	2,407	1,517	2,009	738	1,422	2,662	
재 산 조성	-	-	-	-	-	-	-	
손 익	8,221	-5,892	-10,348	-4,829	-683	-5,956	-3,725	6,214

표 5-10 산주의 산림조합 집하장 이용경험

단위: 인, (%)

	항상이용	가끔이용	다른 사람은 이용 경험 있으나 자신 은 없음	자신은 물론 주위에서도 없음	계
산림조합집하장 있는 지역	-	3 (21.4)	7 (50.0)	4 (28.6)	14 (100.0)
산림조합집하장 없는 지역	-	3 (21.4)	-	64 (100.0)	64 (100.0)
계	-		7 (50.0)	68 (87.2)	78 (100.0)

표 5-11 산림조합 목재 집하장 판매시 유리점으로 생각되는 점

단위: 명, (%)

	강 원	충 북	경 북	계
산 립 보 호	-	-	-	- (0.0)
높 은 가 격	4	7	5	16 (27.1)
산림경영사업 혜택	24	8	5	37 (62.7)
기 타	4	-	2	6 (10.2)
계	32	15	12	59 (100.0)

산주들이 산림조합집하장판매시 문제점으로 예상하고 있는 점은 현금수요에 신속대응이 어려운 점 (34.6%)과 산림조합집하장 직원의 상거래능력에 대한 회의 (34.6%), 가격조건이 일반목상과 다를 바 없을 것 (20.5%) 등이다<표 5-12>.

따라서 산림조합집하장은 그 설립목적에 충실하고 수지개선을 이루기 위해서는 대산주홍보를 강화하고 수집권을 인근 산림조합의 협조를 얻어 확대하며 영림계획수립, 유통정보, 판매알선 등 유통조성기능을 강화하여 산주와의 친밀성을 도모할 필요가 크다. 특히 목재매매는 1

표 5-12 산림조합 목재 집하장 판매시 예상되는 문제점

단위: 명, (%)

	강 원	충 북	경 북	계
판매가격이 일반목상보다 유리할 것이 없다.	9 (20.9)	4 (22.2)	3 (17.6)	16 (20.5)
선도금 등의 지불이 없다.	11 (25.6)	8 (44.4)	8 (47.1)	27 (34.6)
판매가격을 사전에 몰라 불안하다.	4 (9.3)	2 (11.1)	2 (11.8)	8 (10.3)
산림조합직원의 능력을 믿지 못한다.	19 (44.1)	4 (22.2)	4 (23.5)	27 (34.6)
계	43 (100.0)	18 (100.0)	17 (100.0)	78 (100.0)

년~5년동안의 기간을 두고 물량이 확보되는 관행을 따라 향후 산주에 대한 각종 유통서비스를 하므로 물량확보경쟁에서 우위를 점하도록 노력해야 할 것이다.

3. 목상의 목재 유통실태 분석

가. 목상의 영업개황

① 조사지역의 목상현황

본 연구에서 10개군의 목상현황을 조사하였다. 1989~1990년 현재 10개군에서 활동하고 있는 목상수는 군당 평균 6명이었다. 강원지역은 군당 4.5명, 충북 지역은 6.7명, 경북지역은 7.3명이었다. 이러한 활동목상수는 3~4년전인 1986~1987년 동안에 활동하던 목상수에 비하면 군당 약 10여명이 줄어든 것이다. 나중에 후술되겠지만 이는 목상

수지악화로 인해 부업적, 영세적 상활동을 영위하던 목상이 탈락되었기 때문이다.

② 목상의 상활동형태

조사목상의 상활동형태는 전업이 27.5%인데 비해 부업적활동이 72.5%였다. 전체목상중 별채하여 수집, 반출상에게 판매하는 기능을 하는 별출상은 거의 부업적영업을 하고 있는 것으로 조사되었고, 별채, 수집, 반출기능을 통합하여 영업하는 목상은 49.0%가 부업적영업을 하고 있다. 부업적 영업을하는 목상의 주업은 임업관련산업(임업, 농림업, 목재업)이 81.1%이다<표 5-13>.

③ 목상의 점포소유현황

목상은 대체로 점포를 소유하지 않고 일정한 장소(예: 다방 등)를 연락처로 사용하고 있는 경우가 많다. 조사결과는 목상기능을 하는 제재업자가 다소 포함되므로 점포소유자가 높게 나타나고 있다.

목상은 부피와 무게가 큰 원목을 집재·반출할 장소로서 토장을 사용한다. 펄프용 원목을 수집, 박피한 후 반출하는 반출도매상은 일정 장소에 토장을 임대하여 운영하고 있으나 별출상과 갯목용 원목을 취

표 5-13 목상의 상활동 형태

	조 사 상인수	전 업		부 업			주 업 형 태			
		별 출	별출, 수 집, 반출	별출상	별출, 수집 반 출 상	계	임 업	농업	농림업	목재업
강원	15	0	2	4	9	13	2	1	5	5
충북	17	0	5	3	9	12	2	2	3	5
경북	19	0	7	5	7	12	3	4	4	1
계	51 (100.0)	0 (0.0)	14 (27.5)	12 (23.5)	25 (49.0)	37 (72.5)	7 (18.9)	7 (18.9)	12 (32.4)	11 (29.7)

급하는 목상은 고정토장이 없고 벌채현장에서 차량이 닿을 수 있는 지점에 이동토장을 갖고 토지소유자에게 임대료를 지불한다<표 5-14>.

또한 토장에서 지선도로까지의 반출은 주로 농지와 농로에 임시로 도로를 개설하여 이용하는데 이때 농지소유자 등에 도로이용료(지당세)를 지불하는 경우가 많다. 지당세 금액은 요구금액의 격차가 크고 다양하므로 토지소유자와 목상간에 이견이 크다. 그러나 대체로 출하기간을 가급적 단축하기 원하는 목상이 토지소유자의 요구를 적절히 수용하고 있는 형편이다.

④ 목상의 수송수단보유 및 이용현황

목상의 수송수단 이용은 자가수송수단 보유자가 37.3%, 임차이용자가 62.7%이다.

수송수단은 벌채기능 수행에 필요한 포크레인, 개조경운기 혹은 GMC 등과 일반도로 수송차량으로 구분된다. 수송수단 보유자는 임도 개설 및 상차수단인 포크레인이 1인당 0.74대, 작업현장에서 하산하는 운반차량인 개조경운기 혹은 GMC가 1인당 0.32대를 보유하였고 일반수송차량인 11톤 트럭 등은 1인당 1.84대 보유하고 있었다. 그러나 전체 목상을 기준한 1인당 수송수단 보유비율은 포크레인 0.27대, 개조경운기 등 0.12대에 불과하였고 일반수송차량은 0.69대 보유하고 있었다<표 5-15>.

표 5-14 목상의 점포 소유 현황

구 분	점 포 소 유 현 황		
	있 다	없 다	계
응 답 자	13 (25.4)	38 (74.5)	51 (100.0)

⑥ 목상의 영업인력

목상의 영업인력은 영세목상과 규모가 큰 목상과 큰 차이가 있다. 영세목상의 경우 목상 1인이 벌채과정, 수송 등을 전문기관에 도급을 주고 본인은 작업의 연결을 경영하는 등으로 영업하므로 상시고용하는 고정인력은 없는 것이 대부분이다. 이에 반해 규모가 큰 목상은 상하차나 수송 등을 담당하는 3~5인의 상시고용인원을 두고 있는 것으로 나타나고 있다. 이들 상시고용인력의 형태는 월급제로 고용되어 있으나 내용적으로는 기본급제와 해당 일의 성격에 맞는 능력급제 두 가지로 혼용 고용되고 있는 실정이다. 조사목상의 평균 월 상시 고용인력은 1.42인으로 월 평균급여액은 757천원이며 임시고용인력은 월 6.14인으로 월급여액은 154천원으로 조사되었다<표 5-16>.

표 5-15 목상의 수송수단 보유 현황

단위: 명, (%)

	보유	수 송 수 단					미보유	계
		11톤	8톤	4.5톤	포크레인	개조경운기 CMC		
응답자	19 (37.3)	8	13	14	14	6	(62.7)	51 (100.0)
보유자 1인당 보유 현황		0.42	0.68	0.74	0.74	0.32		
목상전체 1인당 보유 현황		0.16	0.25	0.27	0.27	0.12		

표 5-16 목상의 영업 인력 현황(인당 평균)

	월 인 원	월 급 여 총 액
상 시 고 용	1.42	757,000원
임 시 고 용	6.14	154,000원
가족 중 종사자	1.13	-

한편 목상기능도 하고 있는 제재소의 영업인력은 <표 5-17>과 같다.

나. 목상의 상활동

① 벌채규모

전통적으로 벌채과정을 벌채노동자를 고용 수행하고 벌목된 원목을 수집, 반출상에게 인도하는 영세벌출상은 활동인원도 줄어들뿐 아니라 벌채량도 크게 줄어 들고 있다. 조사된 영세벌출상의 벌채규모는 1989년은 1987년 대비 81.7%로 줄어 들었다. 또한 부업적 성격을 강하게 갖는 제재업자의 벌채량도 87년 대비 89년 벌채량이 53.5%로 크게 감소하였다. 이에 반해 벌출, 수집, 반출기능을 통합하는 대규모 목상은 벌채량이 계속 같은 규모로 유지되거나 다소 증가하는 것으로 나타났다.

1989년의 벌출상의 벌채량 규모는 대규모 목상의 그것의 약 50%선에 머물고 제재업자의 벌채량 규모는 대규모 목상의 그것의 약 18%에 머물고 있다<표 5-18>.

따라서 조사목상 전체적으로는 목상 1인당 벌채량은 1987년 922㎡에서 1989년 870㎡으로 5.6% 감소하였다.

이번 조사가 89년 현재로 조사되어 87년이후 현재까지 이미 탈락된 영세목상이 누락되었던 상태로 진행된 점을 감안하면 목상전체에 의한 벌채총량의 감소는 1인당 벌채량 감소비율보다 더 크게 나타날 것으로 판단할 수 있다.

표 5-17 제재소 영업 인력

	월 인 원	월 급 여
상 시 고 용	9.8	510,00×9.8
임 시 고 용	9.5	237,500원
가족 중 종사자	1.3	-

이러한 영세목상의 탈락, 상활동 위축과 수집, 반출상 중심의 산지 목재 유통기능통합의 이유는 무엇보다도 인건비의 급격한 상승이 가져온 벌채도급비용의 급격한 폭등으로 실질 목재가격이 크게 낮아져 목상수지가 악화된 데 기인하고 있다 할 것이다.

[2] 계약 후 벌채기간

목상의 벌채는 영림계획기간 동안의 벌채임지의 임목을 산주와 계약, 지상권을 설정함으로써 시작된다. 과거에 벌채도급비용이 안정적일 때는 임목의 자연성장에 따른 임목재적증가를 기대하여 계약만기가 가까운 계약후 4~5년쯤에 벌채하는 경우가 많았다고 한다. 최근에는 벌채임목의 상당부분이 정상성장을 기대할 수 없는 피해목이어서 시간경과에 따라 오히려 임목재적이 줄어드는 형편이라 벌채기간을 늦추어 잡는 것이 손해가 발생할 가능성이 높다. 주벌의 경우도 최근의 인건비상승으로 인한 벌채도급비용의 증가가 급격히 이루어짐으로 비용증가가 재적증가를 앞서 계약후 벌채기간이 늦을수록 손해발생유인이 커지고 있다.

표 5-18 목상 벌채량(인당 평균)

단위: m³, (%)

구 분	1987	1988	1989
벌출상	732 (100.0)	649 (88.7)	598 (81.7)
벌출·수집·반출상	1,177 (100.0)	1,046 (88.9)	1,206 (102.5)
제재업자	413 (100.0)	250 (60.5)	221 (53.5)
계	922 (100.0)	797 (86.4)	870 (94.4)

() 내는 1987년 기준 비율임.

따라서 조사결과는 이러한 사정을 반영하여 벌채계약으로 지상권 설정 후 당해년도 벌채가 28%, 2~3년 내에 벌채되는 것이 56%로 나타나고 있다<표 5-19>.

최근 목상의 수지악화에도 불구하고 계속 벌채가 이루어지고 있는 것은 벌채활동이 4~5년의 시간을 앞두고 계약되거나, 목상자신이 오래 전에 이미 소유권을 확보하는 등 벌채활동의 관행상 수지악화에 따른 목재공급의 탄력성이 높지 못한 이유 때문으로 볼 수도 있을 수 있다.

③ 벌채비용의 자금원

벌채비용은 벌채노동자나 시설보유자에게 도급으로 지불되므로 목상은 벌채완료와 함께 벌채비용을 지불하여야 한다. 도급비용은 작업시작과 동시에 착수금으로 일부 지불된다. 영세목상의 경우 이러한 벌채비용은 납품처(수집·반출상, 제재소 등)의 선도금에 의존하는 경우가 54.8%이고 자기자본은 27%였다.

이에 비해 대규모목상의 경우 벌채비용의 납품처 선도금비중은 19.4%이며 자기자본이 47.3%, 영업수익이 20% 정도였다.<표 5-20>

④ 목상의 월별 목재구입현황

목상의 목재구입은 계절성을 크게 나타내고 있다. 목재의 질뿐 아

표 5-19 계약 후 벌채시기별 벌채건수 비중

	계약 후 1년	계약 후 2~3년	계약 후 4~5년	계약 5년후	계
벌출상	18.3	72.5	9.2	-	100.0
벌출·수집·반출상	28.2	48.5	21.3	2.0	100.0
제재업자	43.2	56.8	-	-	100.0
계	28.1	55.8	14.3	1.8	100.0

나라 목재의 벌채과정에서 벌채노동자 등 인력확보와 농로사정, 농작물 생육기간, 해빙기 등의 자연조건에 따라 목재생산시기가 계절성을 띠기 때문이다.

조사결과 목상평균의 월별 목재구입은 겨울철인 11월~1월에 집중되어 연목재 구입량의 43%를 점하고 여름철인 8월~9월에 연목재 구입량의 22.8%가 구입되고 있다.

영세벌출상의 경우 주로 8월~9월의 피해목 벌채시기, 11월~2월의 주벌시기에 구입이 집중되고 있으며 대규모 목상 역시 월별 구입량편차가 영세벌출상처럼 크지는 않지만 목재구입의 계절성은 뚜렷하여 피해목 벌채시기와 주벌시기에 집중된다. 그러나 제재소의 경우는 대체로 그 소비처가 건축용 보조재로 사용됨으로써 목재구입시기도 건축성수기 1달전 쯤인 3월~5월, 10월~12월에 집중되고 있다<표 5-21>.

[5] 목상의 월별 목재판매현황

목상의 유통기능 수행 정도와 수요처가 영세벌출상, 대규모 목상, 제재업소에 따라 상이함에 따라 목상의 월별 목재판매량 현황도 각각 상이하다.

영세벌출상의 경우 수요처가 수집·반출상이므로 대체로 산원에서 벌채후 토장에 집재하는 기간 2~3월이 소요된 3월~5월과 10월~11월

표 5-20 벌채비용의 자금원

단위: %

구 분	납 품 처 선 도 금	영업수익	용 자	기 타 자기자본	계 *
벌출상	54.8	12.7	5.5	27.0	100.0
벌출·수집·반출상	19.4	20.0	13.3	47.3	100.0
제재소	-	32.2	-	67.8	100.0
계	23.9	20.7	8.8	46.6	100.0

* 벌채비용을 가중평균한 비율임.

에 집중 판매되고 있다. 대규모 목상은 납품처에 대한 고정량 공급의 무 때문에 월별 판매량이 상대적으로 일정하나 농촌노동력조건 등에 따라 3월~5월과 10월~11월에 상대적으로 집중되고 있다. 제재업자의 경우 국내산 제재목의 주수요처가 건축보조재이므로 건축성수기인 2월~6월과 9월~10월에 집중판매되고 있다 <표 5-22>.

이상의 월별 목재판매현황에서 알 수 있는 것은 목상의 영업기간인데 영세별출상의 경우 영업기간이 특정기간에 집중됨으로써 부업적 성격을 강하게 띠고 있고 대규모 목상의 경우 주수요처가 탄광, 철공장 등 원료의 안정적 공급을 요구하는 곳이므로 전업적 성격을 띠고 있다. 한편 제재업소도 목상기능에 국한시켜 볼 때 부업적 성격이 강하다.

따라서 향후 목상의 수지안정을 기하고 목재의 유통효율성을 증진시키기 위해서 전업적 성격을 보유하는 대규모 목상이 중요한 유통정책의 대상이 되어야 함을 알 수 있다.

다. 대금결제 및 거래관행

목상이 주로 거래하는 민영탄광, 펄프공장의 경우 대금결제는 어음 결제가 각각 80%, 75%로 어음의존율이 대단히 높다.

표 5-21 목상의 월별 목재 구입 비중

단위: m³, %

구분	월	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	계
별출상	구 입 량	83.1	60.4	-	-	-	-	42.5	87.9	61.0	21.5	106.4	140.0	598
	구입비중	13.9	10.1	-	-	-	-	6.5	14.7	10.2	3.6	17.8	23.4	100.0
별수반출상	구 입 량	114.6	66.3	66.3	66.3	38.6	-	78.4	153.2	131.5	104.9	148.3	235.2	1,206
	구입비중	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	-	6.5	12.7	10.9	8.7	12.3	19.5	100.0
제재소	구 입 량	16.6	4.4	19.7	45.3	30.9	5.3	-	-	4.9	27.7	33.6	32.7	221
	구입비중	7.5	2.0	8.9	20.5	14.0	2.4	-	-	2.2	12.5	15.2	14.8	100.0
평 균	구 입 량	88.9	52.8	41.6	46.6	28.0	1.0	54.6	107.8	90.1	70.1	116.0	173.1	870.0
	구입비중	10.1	6.1	4.8	5.4	3.2	0.1	6.3	12.4	10.4	8.1	13.3	19.9	100.0

어음할인율은 발행기관이 상장기업이면 연 11.5%로 시중에서 유통되나 그렇지 못한 기업일 때는 연 18%이상으로 유통된다. 어음발행기간은 보통 3개월이나 4월 이상 결제가 되지 않는 악성어음도 적지 않다. 3개월어음도 납품 후 검측기간을 1개월정도 갖기 때문에 사실상 4개월어음이 되는 경우도 없지 않다.

그러나 대한석탄공사의 임무소와 제재소 등에 납품할 때는 현금으로 결제되며 결제일은 보통 월말정산으로 하고 있다<표 5-23>.

표 5-22 목상의 월별 판매 비중

단위: m³, %

구 분	월	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	계
벌출상	구 입 량	-	35.3	62.8	144.1	95.7	12.0	-	-	58.6	107.6	110.6	30.0	598
	구입비중	-	5.9	10.5	24.1	16.0	2.0	-	-	9.8	18.0	18.5	5.0	100.0
벌출수 반출상	구 입 량	89.2	62.7	126.6	155.6	180.9	74.8	72.4	27.7	60.3	126.6	126.6	102.5	1,206
	구입비중	7.4	5.2	10.5	13.9	15.0	6.2	6.0	2.3	5.0	10.5	10.5	8.5	100.0
제재소	구 입 량	7.1	34.9	45.3	40.7	29.2	11.7	-	-	20.6	27.6	4.9	-	221
	구입비중	3.2	15.8	20.5	18.4	13.2	5.3	-	-	9.3	12.5	2.2	-	100.0
평 균	구 입 량	60.4	57.3	114.8	119.0	111.4	44.8	41.2	15.8	52.1	35.7	99.0	65.3	870.0
	구입비중	6.9	6.6	13.2	13.7	12.8	5.2	4.7	1.8	6.0	4.1	11.4	7.5	100.0

표 5-23 판매시 대금 결제

단위: 응답자, (%)

	임 무 소	민영탄광	제 지 펄프공장	제 재 소	반 출 도매상	소 매 지 도매상
현금거래	27 (100.0)	5 (20.0)	3 (25.0)	8 (100.0)	10 (100.0)	8 (100.0)
어 음 (3 월)	0 (0.0)	20 (80.0)	9 (75.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
계	27 (100.0)	25 (100.0)	12 (100.0)	8 (100.0)	10 (100.0)	8 (100.0)

목상의 주거래선인 탄광과 펄프회사의 경우 납품기간내 납품목표량을 달성하지 못할 경우를 대비하여 위험부담금형태로 목재가격의 일부(10원 정도/才)를 유보한 후 연말 정산시 완불하는 거래방법을 택하고 있는 기업도 있고, 지체상환금을 규정에 따라 받고 있는 기업도 있다.

그러나 납품목상은 대형수요처가 어음결제기간 등 거래관행을 무시하여도 이를 항의할 수 있는 채널은 없는 것 같다. 즉 납품목상과 대형수요처간의 결제 및 거래관행은 불공정성을 내포하고 있는 것 같다.

펄프공장 납품시는 활엽수 80%, 침엽수 20%의 원목비율을 기준하여 공급되는데 침엽수는 많고 활엽수는 적어 활엽수량이 일정량이 될 때까지 침엽수는 야적되어 있을 수 있다. 이 경우 수요처의 구입가격이 무게단위로 정해지므로 야적상태에서의 수분감량으로 인한 무게손실로 가격손실이 발생하나 이의 보전도 이루어지지 않고 있다. 또 수피제거도 현 탈각기 성능으로 완전제거가 불가하여 수피감량을 제하는데 이 때의 적용기준이 납품목상으로서 용납하기 어려운 때도 종종 있을 수 있다.

한편 대한석탄공사 임무소에서는 갯목납품을 입찰경쟁을 통해 납품자를 선정하는데 응찰자 간의 가격경쟁으로 일반 탄광의 갯목가격보다 5~10% 정도 낮은 가격으로 결정된다. 따라서 석공에 납품하는 목상의 경우 물량 단위당 수지는 악화된다.

물론 기업측으로서는 납품량을 기한 내에 납품하지 못할 때에 지체상환금 등의 불이익조치를 내리지만 납품기일을 준수하는 우량납품상의 경우 기업보유 임지의 목재벌채권을 우선적으로 배정하는 등 특혜조치를 주고 있기도 하다.

라. 목상 양성화에 대한 의견조사

펄프, 제지공장 등에 납품하는 수집반출상(원목도매업자)은 이미 양성화되어 있다. 그러나 이들을 제외한 대부분의 목상은 유통업 등록이

되어 있지 못하다. 따라서 대부분의 목상은 유통금융 지원 등을 기대할 수 없고 영세성 극복을 위한 시설자금 지원도 불가하다.

정부의 지도 감독도 받지 않으며 최종수요처의 불공정성 거래에도 효율적으로 대응할 수 있는 기틀도 없다. 그러므로 목상은 임지를 확보하여 목재지상권을 가지고 있으면 누구든지 할 수 있다. 즉 적은 소자본으로 우선 임지를 확보한 후 거래처의 선도금 등으로 별채도급비용을 지불하고, 원목생산 후에는 수집, 반출상에 넘기는 식으로 극히 영세한 영업을 부업적으로 할 수 있도록 되어 있다.

물론 이러한 제도상의 미비점은 목상간의 자유로운 경쟁으로 어느 정도 보완될 수는 있으나 상인간 경쟁으로 시장질서가 정립되기까지 치루어야 하는 비용은 적지 않다. 즉 남벌, 산지의 황폐화, 산주에 대한 입목재적 축적의 불공정성 등 상인간 경쟁에서 우위를 점하고자 하는 목상개인의 노력들은 목재유통의 효율성을 저해하는 비용(Cost)으로 기능하게 된다.

따라서 목재유통의 근대화를 위해서 실제 실물유통의 대부분을 담당하는 목상의 양성화를 우선적으로 고려할 수 있다.

조사목상의 목상 양성화에 대한 의견은 양성화 찬성이 71%, 모르겠음이 23%, 양성화 반대가 6%이었다<표 5-24>.

양성화에 찬성한 응답자 중 양성화 전제조치로서 유통업자 등록은 100%가 찬성하였고, 유통교육 참가는 65%, 영림계획작성 자율화는 70%, 극인타기 자율화는 44%가 찬성하였다<표 5-25>.

따라서 향후 목상양성화를 위한 구체적인 시책이 강구되어야 한다.

표 5-24 목재 유통업 양성화에 대한 의견

구 분	응 답 자 (%)
양성화 찬성	34 (70.8)
양성화 반대	3 (6.3)
모 르 겠 음	11 (22.9)
계	48 (100.0)

마. 목상수지 분석

목상수지 분석을 위한 하나의 방법으로 단위벌채량 생산비 및 판매 수입분석을 하였다. 자료의 획득상 피해목 벌채를 대상으로 하였다.

총원목생산량은 600m^3 (18만 才)으로 1987년 총벌채비용은 19,620천원이었고 총판매수익은 21,240천원으로 순수익은 1,620천원이었다.

1989년은 벌채도급비용의 상승으로 총벌채비용은 23,760천원, 총판매수익은 21,240천원으로 순손실이 2,520천원이 발생하였다. 순손실을 축소하기 위하여 식재를 해 주는 등의 작업을 한 결과 순손실은 1,796천원이 발생한다<표 5-26>.

따라서 영세목상이 1987년도와 동일한 소득을 얻기 위한 방법으로 총판매수익에 절대적 영향을 미치는 갱목재가 보다 많이 생산될 수 있는 임지를 택하게 되는데, 이의 기준이 될 수 있는 갱목재 생산비율을 다음과 같이 간단히 구해보았다.

$$190X + 100(180,000 - X) = 23,760,000 + 1,620,000$$

$$90X = 7,380,000$$

$$X = 82,000$$

즉 원목생산량 180,000才중 갱목재가 82,000才, 즉 갱목재 생산비율이 45.6%되는 임지를 벌채할 경우 현재의 비용조건하에서 1987년과 동일한 순수익을 기대할 수 있는 것이다.

표 5-25 목재 유통업 양성화 전제조치

단위: 응답자, (%)

구 분	찬 성	반 대	무 응 답	계
유통업자 등록	34 (100.0)	0 (0.0)	0 (0.0)	34 (100.0)
유통 교육 참가	22 (64.7)	8 (23.5)	4 (11.8)	34 (100.0)
국민타기 자원화	15 (44.1)	12 (35.3)	7 (20.6)	34 (100.0)
영림계획작성자율화	24 (70.1)	6 (17.6)	4 (11.8)	34 (100.0)

갱목생산량이 45.6% 정도 생산될 수 있는 임지는 최소한 수령이 30~40년 이상되는 임지이어야 하기 때문에 우리나라 임령분포상 75%에 해당되는 I·II등급의 피해목벌채나 수종갱신은 유기될 어려움에 직면될 수 있다.

표 5-26 목상 수지 분석(피해목 벌채)

	1987	1989	비 고	대금지불
임 목 대	25원/才	0원/才		
벌 채 비 용	84원/才	132원/才		
벌 도			기계톱 1인, 보조수	
조 제	50원/才	75원/才	잡부 5인	도 급
하 산				
중 하 산	20원/才	30원/才	개조경운기 1인, 보조 2인	도 급
임 도 개 설	5원/才	10원/才	포크레인 1인, 보조 1인	도 급
종 구	4원/才	7원/才	잡부 2인	도 급
섭외, 경영비	5원/才	10원/才		
총 벌채비용	19,620천원	23,760천원	180,000才 (600m ²)	
총 판매수입	21,240천원	21,240천원	갱목토장판매가 190원/才 × 36,000才 = 6,840천원 펄프토장판매가 100원/才 × 144,000才 = 14,400천원 갱목 20%, 펄프 80% 기준	
수 익	1,620천원	-2,520천원		
식 재 비	해당없음	-2,400천원	120천원/ha × 20ha	
벌 채 비	해당없음	2,574천원	128,700원/ha × 20ha	
정 부 보 조				
지 존 작 업	해당없음	550천원	정부보조 137,600원/ha × 20ha의 20% 절감전체	
보 조				
총 수 익	1,620천원	-1,796천원		

따라서 목재생산 곧 산지자원화를 위해서는 수요처 목재구입가격의 인상이나 벌채비용을 줄이거나, 벌채생산성을 높이는 등 유통효율성 증대가 뒷받침되어야 한다.

제 6 장

목재 유통의 문제점 및 개선방안

1. 목재 유통의 문제점

이상의 목재유통현황을 분석한 결과 국내재의 유통의 문제점으로 부각되는 점을 정리하면 아래와 같다.

가. 목재수급의 제약

① 목재공급의 구조적 한계

국내산 목재의 대부분이 육림성 벌채에서 생산되는 소경재로서 용도가 갱목재와 펄프재로 제한되고 있으며 가격조건이 악화되어도 계속 벌채·공급되어야 할 당위를 가지고 있다.

② 목재수요시장의 제약

국내재는 갱목수요와 펄프재 수요가 대종을 이루고 있다. 최근 보드류의 수요가 크게 늘고 이에 따라 생산기반이 확충되었으나 국내재 소

비와의 연계가 잘 이루어 지지 않고 있다.

갱목수요는 탄광의 불황으로 인한 정부의 광산정비계획에 따라 석탄 생산이 감소함으로서 갱목수요량이 격감하였다. 1987년 국내재 소비량의 61%를 점하였으나 1989년 현재 52%로 크게 줄었고 소비량 자체로는 1987년 소비량 대비 1989년 소비량은 29.6%가 줄었다.

펄프재의 수요는 동기간에 상대적으로 늘어났다. 펄프재 수요처는 쇠목펄프를 생산하는 4개소의 대형 가공공장과 1개소의 화학펄프공장이 있다. 최근 쇠목펄프 생산업체 중 1개소가 쇠목펄프 생산을 중단하였다. 화학펄프업체는 원료목 납품비율을 활엽수 80:침엽수 20의 비율로 규정하고 있어 국내 활엽수물량이 침엽수물량의 소비에 제약조건이 되고 있다.

보드류는 원료로서 소경목 이용이 기대되는 부분이었으나 업체가 경영합리화 등의 이유로 폐재와 저질재를 선호하므로 소경재 수요와 거의 연계되지 않고 있다.

나. 가격형성의 제약

국내재의 가격은 해외재의 가격에 지배되고 있다. 해외재의 완전개방과 수입물량의 조절기능을 수행할 적절한 조치가 없음에 따라 해외재 가격이 국내재 가격을 선도하여 국내재 생산비용 등이 가격에 반영되기 어려운 실정이다.

국내재의 주 수요자인 탄광업계는 수요 과점적 시장구조를, 펄프업계는 수요독과점적 시장구조이다.

이러한 까닭에 최근 벌채노동자의 임금이 급격하게 상승한 반면 수요처의 목재구입가격은 해외재 도입가격이 기준이 되어 벌채비용 상승분을 감안하지 않아 목상의 실질판매가격이 크게 낮아졌다. 목상은 그동안 영세목상은 탈락되고 수집, 반출을 주로 하던 상대적으로 대규모인 목상이 산지의 벌채, 수집, 반출을 통합하는 변화가 나타나고 있으

며 이들도 대체로 목재생산을 갱목재생산 비중이 높은 30~40년 된 임지만 골라서 벌채하려는 의식이 강한 반면 이러한 임지선택이 어려운 목상은 벌채행위를 기피하고 있다.

다. 목재유통의 문제점

① 벌채기능의 도급제

벌채는 목재소유자와 벌채기능 수행자가 분리되는 도급제로 운용되고 있다.

벌채작업단계(벌도, 조제, 하산, 임도개설, 상하, 중하산, 집재 등)는 전문노동자, 시설장비보유자에게 도급으로 시행되고 목재 소유자인 목상 등은 이들 기능인들을 작업단계별로 연결 감독하거나, 임목계약 판로확보 등의 경영기능을 수행하고 있다.

따라서 각 작업별 도급자는 도급액으로 생선비이외에 이윤을 요구함으로써 이윤을 목상에게 전가하는 것과 같아 결국 벌채비용의 상승의 유발과 이의 전가를 결과케 하고 있으며, 특히 최근과 같은 농촌임료금의 급격한 상승으로 인해 기획비용이 높아진 전문유통기관의 도급액은 실제 생산성 증대에 기여하지 않으면서 벌채비용에 전가되고 있어 상품소유권자인 목상 등의 수지를 악화시키고 있다고 보여진다. 따라서 도급제로 특징지워지는 벌채비용을 절감하기 위한 대책마련이 시급하다.

도급제는 새로운 벌채경영기법, 기계화에 의한 생산성 증대에 애로가 될 수 있다. 도급제는 대부분 현상유지적 성격이 강하고 생산성 증대에 신축적 적응이 어려운 노동력 의존을 전제로 시행되고 있으므로 신경영기법의 도입이나 기계화 추진에 애로가 될 수 있다.

따라서 도급제는 도급제가 정착된 목재벌채시장의 여건-벌채노동의 전문성, 벌채시 경제적 물리적 위험의 전가, 목상의 영세성, 벌채작업의 계절성 - 등을 변화시켜 목재소유권자와 벌채기능 수행자를 하나의

법인 또는 기관으로 통합하므로써 작업과정의 일관성을 도모하고 벌채 비용을 줄여야 할 필요가 크다.

② 목재유통 하부구조의 취약

목재유통 하부구조 중 가장 중요하다고 할 수 있는 임도시설이 부족하여 벌채를 담당하는 상인이 임도 대신 반출로를 개설하고 있다. 이에 따라 벌채비용의 상승은 물론 기계화, 성력화 방법에 의한 벌채비용, 반출비용의 절감이 어려운 실정이다.

③ 벌채시기의 계절성으로 인한 목상영업의 부업적 성격강화 및 벌채노동력 공급애로 발생

피해목 벌채의 경우 방제목적에 충실하기 위해 속잎혹파리 방제율이 좋은 7월~9월안에 벌채되도록 규정하고 있다. 또한 대부분의 벌채는 11월~3월에 행해진다. 7월~8월 중순까지는 혹서기로서 울창한 삼림 속에서의 노동을 회피함으로 사실상 8월 하순부터 9월까지의 짧은 기간에 피해목벌채가 집중적으로 이루어지고 있다. 따라서 영세목상의 경우 1년중 특정시기에만 목상영업을 하게 되므로 부업적 성격이 강화되고 있다.

한편 농작물 경작시기에는 벌채하여 하산 반출하는데 필요한 농로사용이 어렵고 농사일을 하는 벌채노동자를 고용할 경우 이의 적기공급도 어려운 실정이다. 따라서 일정시기에 벌채가 집중적으로 이루어지므로 벌채노동자 공급에 제약이 생겨 인건비 상승을 유발할 수도 있다.

④ 산주의 목재유통기능 미약

우리나라 산주는 영세하고 목재생산이 단속성을 갖기 때문에 목재유통의 출발점인 산지시장에서 그 유통기능이 매우 미약하다. 산주는 자기 산의 입목벌채를 직접 담당하는 비율도 매우 미비하여 기타 유통정

보, 판매처 등의 확보노력도 적다. 이러한 상황에서 영세산주의 자구적 유통기능 수행노력이 거의 전무하므로 산주수취가격도 낮고 유통개선을 위한 이익단체(산림조합 등)의 결성과 이를 유통활동에 기여하도록 하는 여론형성도 빈약하다. 따라서 대부분의 입목벌채는 지역목상에게 일임되고 있다.

⑤ 협업체 유통기능의 미약

협업체는 산림조합 목재집하장 전 단계의 목재 육림 및 생산조직으로서 산지 목재유통개선에 기여하리라는 기대가 큰 조직으로 정부가 집중 육성하고 있다. 그러나 대부분의 협업체는 협업 본래의 의도와는 괴리된 채 작업단을 중심으로 육림사업에 치중하여 안전한 정부 보조비를 획득하고 있다. 협업체는 위험이 수반되는 벌채 판매기능은 거의 수행하지 못하고 있다.

⑥ 산림조합 목재집하장의 유통기능 수행상의 문제점

산림조합 목재집하장은 목상을 대체할 출하조직으로 육성되고 있다. 원래는 조합목재집하장이 하나의 산지시장을 형성하도록 구도되었었다. 그러나 산림조합 목재집하장은 이러한 의도와는 달리 하나의 목상기능을 수행하고 있을 뿐이다. 시장형성 요인이 되는 다수의 상인이 산림조합목재집하장에서 경매 또는 구매를 하는 시장기능이 아니라 지역의 상인을 대체하는 하나의 목상기능을 하고 있다. 또 독립회계로 운영되는 산림조합목재집하장은 산주이익을 증대시킬 수 있는 판매방법의 하나인 위탁판매, 위탁벌채가 거의 없고 매취구매가 80%, 원목알선 20%로 목상의 구매방법과 다르지 않다. 산림조합목재집하장의 경영은 산림조합 자체의 경영수지를 우선하여 운영되고 있으며 이나마 영업결과는 손해를 보고 있다. 따라서 산림조합목재집하장은 산주수취가격을 제고하는 기능이 미약하며 산림조합목재집하장 경영개선을 위

한 노력도 벽에 부딪혀 있다.

⑦ 수요독과점적 시장구조하의 영세적, 부업적, 음성적 영업을 하는 목상

우리 나라 국내재의 수요는 대형목재 수요처의 가공원료로 제한되어 있으므로 유통업자인 목상도 목재수요처의 원료공급원으로서 기능한다. 따라서 목상은 수요독과점적 가격결정에 따라가는 price taker이며 불공정 거래관행 역시 수용할 수 밖에 없는 입장에 놓여 있다. 이는 납품권을 갖고 있는 대규모 목상이나 납품권이 없는 법률상 동히 같은 여건에 놓여 있다.

이들 목상조직은 소수의 납품권자를 제외한 대부분이 유통업 허가를 받지 않고 또 하지도 않고 유통기능을 수행하는 음성적 거래자들로서, 각종 유통금융, 시설장비 개선자금 등의 지원을 얻지 못하고 있으며 상인조직도 없음으로 이들의 이익을 대변할 수도 없다. 따라서 목상의 영세성은 자구적 노력외에 극복할 수 있는 길이 대단히 제약되어 있다.

그러므로 목상의 영세성은 악순환되고 이들의 이윤을 보장받기 위해 가장 시장교섭력이 부족한 산주를 대상으로 각종 불공정 거래를 시도하게 되는 결과를 낳게 된다.

2. 목재 유통 개선방안

목재유통 개선방안을 모색하기 위해 논란이 있어온 목재도매시장 기구의 도입가능성을 검토한 다음 목재유통 개선방안을 검토한다.

가. 국내 목재 도매시장 설립검토

① 유통경로유형과 결정요인

유통경로란 상품이 생산자로부터 최종소비자나 산업구매자에게 유통되어가는 길을 말한다. 이 유통경로는 상품마다 다르며 동일한 상품이

라도 용도에 따라 지역에 따라 이용되는 유통경로가 달라지고 유통여건의 변화에 의해 변동된다.

유통경로의 형태에 영향을 주는 기본요인은 상품의 물적 성격, 상품의 공급구조, 상품의 수요구조의 세 가지로 분류할 수 있다.

상품의 물적 성격이란 ① 저장의 난이도 ② 운반의 난이도 ③ 표준화, 등급화의 난이도 ④ 기술적 서비스의 필요성 정도에 따라 규정된다. 우선 저장성이 있는 상품은 산지시장에서 시장출하조절이 가능하므로 산지수집기구의 발전이 도모되는 반면 부패성이 높은 상품은 신속한 유통을 위해 산지수집기구는 극소의 필요기능을 수행하고 대신 중계기구, 분산기구의 발전이 도모된다.

운반이 용이한 소포장상품이나 취급이 손쉬운 운반경로가 있는 상품은 원거리 유통이나 소규모 다단계 유통으로 발전하게 되는 반면 운반이 용이하지 않은 부피와 무게가 무거운 상품 등은 수송비용부담이 적은 단거리 유통이나 대규모 직거래유통으로 발전한다.

표준화, 등급화가 어려운 상품은 이 기능이 유통단계에서 수행되어야 하므로 다단계유통을 거치고 기술적 서비스가 유통단계에서 행해져야 할 상품 역시 다단계로 발전한다. 그러나, 표준화, 등급화가 잘 되어 있으면 통명거래 등으로 발전하므로 직거래가 가능하게 되며 기술적 서비스가 필요없는 완전상품 역시 유통단계가 축소된다.

상품의 공급구조는 산지 또는 중간 수집기구의 발전형태에 영향을 미친다. 공급구조는 ① 생산규모의 대소 ② 생산의 지역적 집중성 ③ 생산지와 소비지의 거리 ④ 생산자 수에 의해 규정된다.

우선 다수의 생산자가 소규모 생산을 하고 이들이 지역적으로 분산되어 있을 경우에는 다양한 수집기구의 발전이 요청된다. 생산지와 소비지의 거리가 길지 않을 때에는 수집기구 자체가 분배기구의 역할을 할 수 있으나 생산지와 소비지의 거리가 길면 수집기구외에 분배기구도 필요하게 된다. 한편 소규모의 상품의 가격형성과 신속한 물적유통의 원활화를 위해 중계기구도 발전하게 된다.

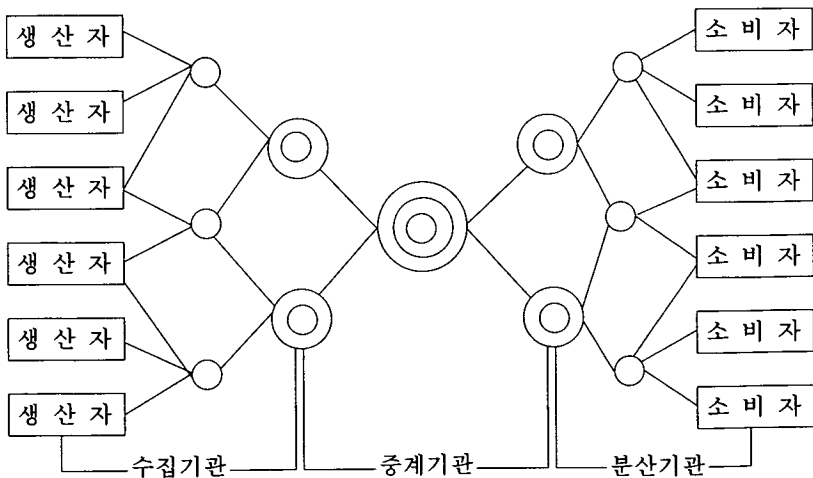
한편 소수의 생산자가 대량 생산하고 지역적으로 집중되어 있는 경우에는 분배기구의 발전이 도모된다.

상품의 수요구조는 분배기구의 발전형태에 영향을 준다. 수요구조는 ① 최종수요 규모 ② 수요의 지역적 집중성 ③ 구입빈도 ④ 수요자 수에 의해 규정된다.

최종수요규모가 양과 금액기준으로 크고 수요가 지역적으로 집중되어 있거나 구입빈도가 적고 수요자 수도 적으면 분배기구는 단순한 유형이 될 것이다. 그러나 최종수요자의 수가 많고 수요규모가 적고 지역적으로 분산되어 있으며 구입빈도가 많으면 다양한 분배기구의 발전이 도모된다.

이상의 유통경로 유형의 결정요인은 복합적으로 작용하여 한 상품의 독특한 유통경로 유형이 생성된다. 결정요인의 변화는 기존의 유통경로에 영향을 미쳐 기존 유통경로도 변화된다. 유통경로 결정요인 중 중요한 몇가지를 택해 다음과 같은 대표적인 유통경로유형 4가지로 구분하여 유통경로와 결정요인 관계를 설명할 수 있다.

표 6-1 유통경로도(소규모 생산 - 소규모 소비의 경우)



① 소규모 생산 - 소규모 소비

일반적으로 농수산물 소비품과 중소기업의 소비품의 유통과정이 이에 해당하며 수집, 중계, 분산단계의 모든 유통기관을 발전시킨다.

② 대규모 생산 - 소규모 소비

공산소비품의 유통과정이 이에 해당하며 수집기관은 필요없고 중계 및 분산기관만이 존재한다.

③ 소규모 생산 - 대규모 소비

농수산원료품이 산업소비자에 직접 유통되어 갈 때는 수집기관만이 존재하며 대체로 유통조직의 통합화 현상이 지배적으로 나타난다. 즉, 수

표 6-2 유통경로도(대규모 생산 - 소규모 소비의 경우)

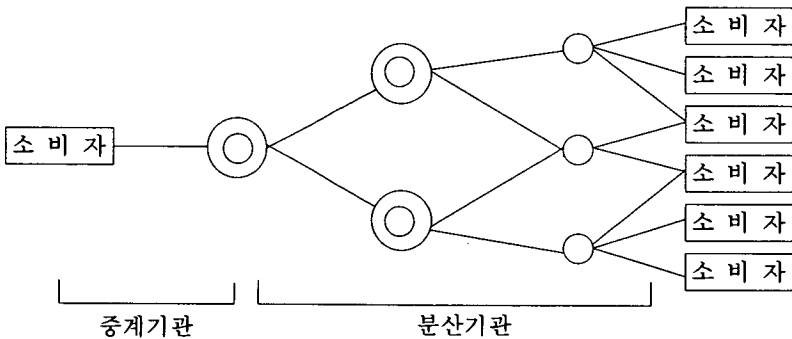
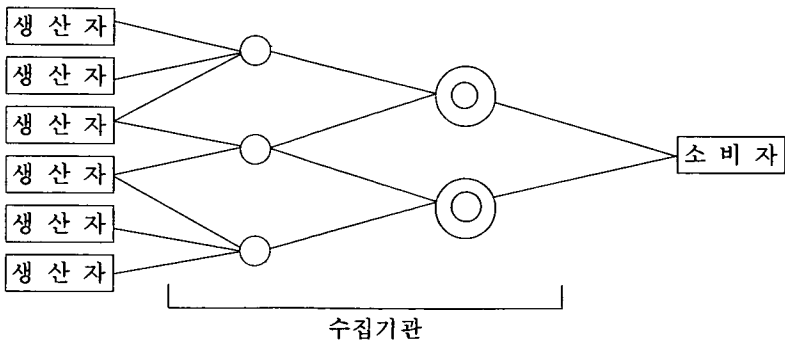


표 6-3 유통경로도(소규모 생산 - 대규모 소비의 경우)



집기관은 대규모 소비자의 경영합리화의 일환으로 영향을 크게 받는다.

④ 대규모 생산 - 대규모 소비

공업원료품, 광산원료품, 가공원료품의 유통이 이에 해당되며 수집, 분산기관은 없으며 중개기구도 시장형태보다는 중개인을 통한 직접매매가 이루어진다.

이상의 4가지 전형적 유통경로를 표~표에서 각각 나타내었다. <표 6-5>는 4가지전형적인 유통경로에 관련되는 유통기관의 발달정도와 성격을 설명한 것이다.

표 6-4 유통경로도(대규모 생산 - 대규모 소비의 경우)

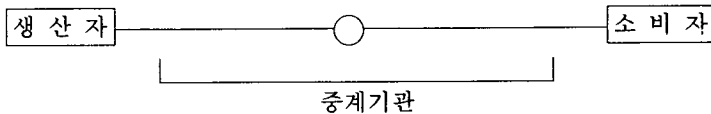


표 6-5 생산 소비규모와 유통기관의 발달정도

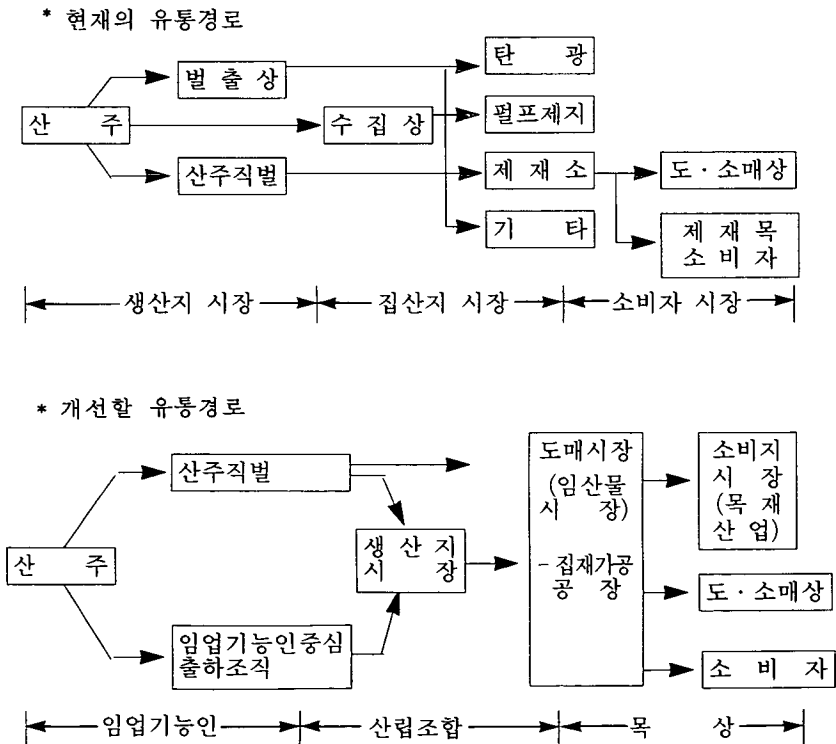
번 호	유 형	수 집 기 관	중 계 기 관	분 산 기 관	생 비 자	소 비 자	유 통 상 품
1	소규모 생산 ↓ 소규모 소비	발 달	발 달	발 달	다 수 분 산 소 량	다 수 분 산 소 량	농수산소비품 소규모 공산소비품
2	대규모 생산 ↓ 소규모 소비	불필요	약간발달	발 달	소 수 대 량	다 수 분 산 소 량	일용품 등
3	소규모 생산 ↓ 대규모 소비	발 달	불 필 요 또 는 약간발달	불필요	다 수 분 산 소 량	소 수 집 중 대 량	농수산원료품
4	대규모 생산 ↓ 대규모 소비	불필요	불 필 요 또 는 약간발달	불필요	소 수 대 량	소 수 대 량	공업용원재료 광산물 임산물

② 도매시장의 기능과 목재유통기능 수행 현실의 차이점

산림청과 임학연구자중 일부가 내부자료로 사용하는 「새로운 임업창조」¹⁾에 의하면 목재유통개선을 목재유통기구 재조직화로 이해하고 있다. 즉 현재 벌출상중심의 산지시장을 임업기능인 중심의 출하조직으로 대체하고 생산지시장을 육성하며 산림조합으로 목재 도매시장(임산물시장, 집재 가공공장 포함)을 운영토록 하며 목상조직은 소비자 분산단계를 담당하도록 할 계획인 것이다.

이러한 구상에 의해 현재 목재시장에는 목상을 없애야 한다. 도매시장을 만들어야 한다는 주장이 간단없이 제기되고 있다. 또한 산림조합

표 6-6 유통개선 개념도



1) 이광원, 새로운 임업창조, 산림청, 1990. p39.

이 목재유통시장의 주역으로 육성되어야 한다고 주장되고 있다. 이러한 생각을 구체화시킨 유통개선도는 <표 6-6>과 같다.

이상과 같은 목재 유통개선 전략에서 중요 관심분야는 도매시장 부분이다. 국내목재시장에서 도매시장이 필요한가? 여기에 답하기 위해 원래 도매시장의 기능이 무엇인가를 논하여야 하며 현재 목재유통에 있어서 수행되는 기능이 도매시장 기능으로 대체될 수 있는가가 검증되어야 한다. 이보다 먼저 국내산 목재유통경로에 도매시장이 도입될 수 있는가에 관련인들의 합의가 도출되어야 한다.

나. 국내산 목재 유통경로

앞의 유통경로 유형과 그 결정요인에서 취급한 바와 같이 유통경로의 형성은 인위적 노력과 정책으로 되는 것이 아니고 상품의 물적성격, 공급구조, 수요구조에 의해서 규정된다. 이러한 요소의 변화가 발생할 때 유통경로도 변한다.

목재의 물적 성격은 운반의 난이성, 상대적 저장성으로 대표된다. 핸들링코스트가 상대적으로 크기 때문에 가능하면 산원에서 직접 최종수요자에게 유통되고 있다.

표 6-7 펄프 기업별 생산량 현황, 1986~90

단위: M/T

구분 \ 연도	1986	1987	1988	1989	1990
대 한 (쇄 목)	8,894	8,402	17,854	16,301	9,375
삼 품 (쇄 목)	7,826	7,677	8,427	9,121	1,961
세 품 (쇄 목)	46,172	46,871	46,077	46,985	36,061
전 주 (쇄 목)	79,724	105,140	141,297	72,745	111,992
계	142,616	168,090	213,655	145,152	159,389
동 해 (화 학)	144,028	147,114	155,009	156,513	159,019
총 계	286,644	315,204	368,644	301,665	318,408

자료: 펄프지류 통계월보, 각연도.

목재의 공급구조는 일반농산물 공급구조와 유사하여 다수의 생산자와 소규모 분산된 지역에서 생산되므로 이를 수집하는 단계가 발전하였다. 특히 목재생산의 특수성으로 인해 수집단계의 상인들이 목재생산 기능의 대부분을 수행하고 있다.

목재의 수요구조는 크게 일반소비재 수요와 산업용재 수요로 구분되는데 이 연구의 관심인 국내산 목재의 경우는 생산량의 90% 정도가 산업용재인 갱목과 펄프재로 사용되고 있다. 펄프재로 구입하는 산업수요자는 90년 현재 5개 기업으로 4개기업은 신문제지용 펄프를 생산하며 1개기업은 고급용지를 생산하는 화학펄프를 주로 생산하고 있다<표 6-7>. 갱목수요처는 탄광인데 90년 현재 탄광수는 208개소에 이르고 있으나 전체 석탄생산량의 70% 이상을 규모가 큰 10여개소의 탄광에서 점유하고 있다<표 6-8>.

이러한 국내산 목재의 물적성격, 공급구조, 수요구조를 감안하면 국

표 6-8 탄광규모별 석탄 생산량 현황, 1987~90

단위: 천톤

구분/년도	1987		1988		1989		1990	
	탄광수	생산량	탄광수	생산량	탄광수	생산량	탄광수	생산량
석 공	7	5, 178	7	5, 221	7	4, 953	7	3, 998
민 영	356	19, 095	340	19, 074	325	15, 832	208	13, 228
100만톤이상	2	3, 445	3	4, 518	3	4, 420		4, 478
50만톤이상	4	3, 146	3	2, 140	2	1, 451		1, 338
30만톤이상	5	1, 888	5	1, 831	3	1, 100		1, 443
20만톤이상	3	698	2	452	3	718		368
10만톤이상	23	3, 191	25	3, 365	1	1, 717		1, 301
소 계	37	12, 368	38	12, 306	24	9, 416		8, 928
1만톤~10만톤	206	6, 293	190	6, 197	175	5, 876		3, 533
미 만								
1만톤 미만	113	434	112	571	126	540		766
총 계	363	24, 273	347	24, 295	332	20, 785	215	

자료: 석탄생산월보, 각연도.

내산 목재 유통경로는 앞의 일반적 유통경로 유형의 소규모 생산-대규모 소비형태인 형태이며 생산자-수집기구-산업용수요자 경로여야 한다. 현재 목재의 유통경로는 바로 이와 같다. 따라서 국내산 목재유통 경로에 있어서 도매시장의 개입여지는 거의 없다.

도매시장의 개입여지가 거의 없다는 것은 도매시장 기능을 음미하므로 더욱 분명해 질 수 있다.

도매시장의 주된 기능은 상품의 가격형성기능과 수급조절 기능, 그리고 배급기능을 들 수 있다. 도매시장이 필요한 농수산물 소비상품의 특징은 계절에 따라 공급변동이 심하고 부패성이 강하다. 수요도 소량이기 때문에 수급균형을 기하기 어렵고 따라서 가격변동폭은 심해진다. 따라서 수요자와 공급자에게 한 시장에서 나타나기 쉬운 2개 이상의 가격형성을 방지하고 균형가격을 형성시키며 시장을 통해 대량집하, 대량분산을 가능하게 하고 신속한 거래를 촉진할 필요가 크다, 또한 도매시장에 집하된 농산물이 소비시장에 적절하게 분산시켜야 할 필요가 있는 것이다.

그러나 국내산 목재시장의 경우 수요시장이 산업용 원료시장으로 소수의 대규모기업이며 이 또한 지역적으로 거점중심으로 집중되어 있는 분산단계가 필요치 않는 시장이므로, 도매시장의 배급기능이란 필요치 않는 시장이다. 또 가격 형성기능에 있어서도 갭목 수요자나 펄프기업이 가격결정자(price maker)로써 기능하고 있으므로 도매시장의 수급조건에 의한 가격 형성기능이 필요하지 않게 되는 것이다. 수급조절 기능은 각 기업에서 경영합리화 차원에서 수행할 수 있는 능력이 있고 또 목재자체가 상대적으로 큰 저장성을 지니고 있으므로 수급과 가격이 안정적으로 형성되어 있다. 이 결과 국내산 목재 수요산업은 수집기구의 확충을 도모하여 각 기업별로 자재구입 관련과를 운영하고 있으며 여기에서 수집기구의 유통조직을 관리하고 있다.

이상의 목재도매시장기구 도입가능성을 유통경로 결정요인과, 도매시장의 유통기능에 따라 검토한 결과 현 국내산 목재 유통로체계상의

문제점은 없는 것으로 판단된다. 따라서 “새로운 임업창조”의 유통구조개선안은 현실성이 인정되지 않는 개선안이라 판단될 수도 있다.

다. 목재유통 개선방안

① 목재유통 개선목표

유통개선은 유통기구 재편성필요에 의해서가 아니라 유통능률을 높인다는 전제 하에서 제기되어야 한다. 능률적인 유통은 무엇인가? 유통활동의 산출량은 재화와 용역에 대한 소비자의 만족이며, 유통활동의 투입량은 유통활동에 쓰여진 노동, 자본, 경영 등 모든 자원이라 할 수 있다. 능률적인 유통이란 이 투입량 대 산출량의 비율이 가장 큰 상태라 정의될 수 있다.

유통능률은 두 가지로 나누어 기술적 능률과 경제적 능률로 구분된다.

기술적 능률이란 재화와 용역의 산출량은 변화하지 않고 투입비용이 절감되는데 초점을 둔다. 유통과정에서 공학, 화학, 노무관리, 경영관리의 개선을 통해 기술적 능률을 향상시킬 수 있다.

경제적 능률이란 거래, 가격결정 등의 의사결정에 있어서 경제력의 균형과 경쟁조건이 충족되는 상황이 향상되는가에 달려있다. 이 기술적 능률과 경제적 능률은 때로 유통능률 향상에 상반되는 영향을 미치기도 한다. 새로운 기술개발로 기술적 능률이 증가되어 어느 한 산업이 독과점적 시장구조로 이행되었다면 이와 같은 시장구조는 경제력의 균형과 경쟁조건을 악화시켜서 경제적 능률이 감소될 가능성이 있는 것이다.

유통구조 개선의 목적은 생산자나 소비자의 만족을 최대한 충족시키기 위하여 경제적 낭비를 최소화하는 방법을 모색하는 것이다. 산주가 목재를 직접 벌채하여 판매할 수 있고 또 목상 등에 입목상태로 판매할 수도 있다. 값으로만 따진다면 산주가 직접 벌채해서 판매선을 찾아 판매하는 것이 산주수취가격 제고에 도움이 된다. 그런데 산주가

목상 등이 벌채·판매를 다 해버리기를 원하면, 그리고 산주가 직접 벌채하는 것에 비해 상대적으로 낮은 수취가격을 받겠다면 어떨겠는가? 유통능률 향상이란 이름으로 목상의 벌채를 없애야 한다는 개선책을 주장할 수 있겠는가? 오히려 기술적으로 가장 비용이 적게 들어가는 방법을 사용한 벌채방법이 가장 합리적인 가격으로 생산자에게 지불되도록 하는 일을 찾아야 될 것이다. 그래서 산주 직접벌채가 좋은가, 목상이 벌채하는 것이 좋은가를 산주가 시장여건에서 판단하게 해야 할 것이다.

따라서 국내산 목재유통개선의 목표는 첫째 기술적 유통능률 향상을 위해 목재유통기능을 절대적으로 담당하고 있는 목상을 목재 시장에서 배제할 것이 아니라 이를 육성해야 한다. 목상은 목재유통의 주된 유통주체로서 이들의 육성이 목재유통개선의 지름길이 된다. 육성의 방향은 영업형태 개선 및 자금지원으로 인한 영세성 극복, 기계화 등의 추진으로 인한 목재노동 생산성 제고, 경영방법 개선 등으로 인한 유통비용절감 등이 되겠다. 둘째 경제적 유통능률 향상을 위해서 유통경로간 경쟁을 유발시킬 수 있는 대체경로인 산림조합경로의 적극적 육성의 도모와 벌목행정의 간소화, 유통조성기능의 개선이 도모되어야겠다. 또한 임도 등을 포함한 유통하부구조의 개선이 목재유통 개선의 구체적 목표가 되겠다.

② 목재유통 개선방안

가) 목재유통행정의 개선

광역 영림계획으로 벌채의 규모의 경제성이 추구되어야 한다. 이를 위해 현재 소필지 중심의 영림계획은 산림조합을 통한 산주협조를 얻어 광역화하여야 할 필요가 있다.

목재공급의 계절성을 완화하기 위해 벌채시기의 집중을 피해야 한다. 특히 피해목벌채허가 및 시기는 방제차원만 고려할 것이 아니라 경제성을 추구하여 탄력적으로 정해져야 할 필요가 있다. 벌채시기가

일정시기에 집중되므로 인해 벌채노동자시장의 단기적인 공급부족이 나타나 인건비 상승이 유발되는 개연성이 없지 않기 때문이다.

나) 임도 등 목재유통 하부구조의 개선

임도는 목재유통 측면에서 볼 때 각종 작업기계의 현장접근성을 용이하게 하고 벌채비용의 절감 특히 집재거리 단축, 집재의 기계화, 집재 및 운재시간 단축으로 반출비용 절감에 크게 기여한다. 따라서 현재 육림지역 중심의 임도개선 집중은 벌채지역에도 집중적으로 이루어져야 할 필요가 크다. 그러므로 현재 산주시설 보조비 형태로 지급되고 있는 임도개설비(80% 보조)는 임도개설규정을 준수한다는 전제하에 입목권을 가지고 있는 목상에게도 지원되는 것이 유통비용 절감을 위해 필요한 조치가 된다.

다) 목상조직의 양성화 및 경영합리화 추진

새로운 목재유통체계 확립을 위해서 일부 생산자와 목상관계에서 유통개선을 생각한 학자들에게서 목상을 배제해야 한다는 주장이 있어 왔으나 이는 목재유통량의 대부분을 목상이 유통시키고 있는 현실을 도외시한 시각이 낡은 결과로 판단된다. 목재유통 개선을 위해서 목상유통의 경영합리화가 우선된 과제이다. 어느 공공단체나 조합의 유통참여는 효율성면에서 민간상인의 그것에 비해 현저히 낮음으로 유통개선의 주대상이 될 수 없음을 그동안 일반 농산물 유통에서도 이미 경험한 사실이다. 공공조직의 유통참여 목적은 민간유통의 불공정성을 개선시키기 위한 경쟁시장으로서 기능하므로써, 민간유통의 효율성을 증대시키는 데 있는 것이며, 결코 민간유통 배제에 있을 수 없는 것이라 판단된다.

목상경영합리화의 선행조치로서 목상조직의 양성화가 시급하다. 현재 관련기관 및 주무부서에서조차 목상관련자료는 전무하다시피 하다. 목상양성화조치의 구체적 방법으로 영업실적, 자금규모, 전업여부 등

을 파악하여 영세목상을 적정규모의 목상간에 법인을 결성토록 유도하여 영세성을 극복할 계기를 만들어야 할 것이다. 적정규모 이상의 대규모 목상은 개인으로 등록되어야 할 것이다. 또한 목상은 목재수요기업의 독과점적 관리에 대한 대응력(countervailing power)을 형성할 수 있도록 목상의 자생단체 결성도 허용되어야 될 것으로 판단된다.

이러한 후에 정부는 각종 시설장비의 현대화자금 지원, 유통금융 지원강화를 통해 목상의 영세성 극복을 돕고 목상은 현행 벌채노동자와 경영자의 기능분화를 통합하여 도급제의 최소화를 통해 유통 및 벌채비용의 절감을 꾀하여야 될 것이다.

라) 유통경로간 경쟁유발과 대응시장(Countervailing market)으로서 산림조합경로의 개발과 유통조성기능 강화

산림조합은 벌채행위로 인한 경제성을 제고하기 위해 각별한 자구노력을 기울여야 한다. 우선 목재의 수집과 판매의 효율성을 제고하기 위해 산림조합간 유통업무협조가 긴급히 요청된다. 현재 산림조합의 목재집하장은 독립법인으로서 산림조합간 횡적인 유통업무협조가 미약한 실정이다. 따라서 도내, 또는 일정구역간에 유통업무협조로 조합의 목재집하장의 수집권을 확대하여야 한다. 이를 위해 목재집하장이 있는 산림조합은 그렇지 않은 산림조합에 각종 목재 유통정보의 제공과 확산에 주력해야 하며 목재집하장이 없는 산림조합은 산주에 대한 산림행정서비스의 질과 양을 크게 확대하여 재적측정, 영림계획 등까지 제공할 수 있도록 노력해야 한다. 산주와의 연계성 강화가 곧 산림조합의 목재유통 참여가 경제적으로 의미가 있는지 여부를 결정하는 것이기 때문이다.

한편 산림조합목재집하장은 아직도 유통기능이 미약한 협업체의 작업단, 군에서 관리하는 작업단 등과의 유통기능의 수직적 통합으로 각 작업단이 목재 생산활동에 전념할 수 있도록 그 유통기능을 강화해야 한다.

이를 위해 무엇보다 필요한 점은 산림조합 목재 유통업무종사자의 유통기능 수행능력이 향상되어야 하며 능력에 따른 인센티브의 도입과 위험부담에 대한 손해보전제도가 마련되어야 한다.

앞으로 산림조합의 목재집하장을 새로이 개설하기 보다는 기존의 설립된 목재집하장의 경제성을 유지, 발전시킬 수 있는 경영능력의 확립에 산림조합의 관심이 집중되어야 할 것으로 보인다. 산림조합목재집하장 운영과 경영모델이 충분한 경험에 의해 확립된 이후에 새로운 목재집하장 개설이 추진되어야 할 것이다.

마) 목재수요산업시장 구조의 경쟁성 강화

국내산 목재수요산업은 국내산 목재의 용도가 현재로서는 제한적으로 펄프 등에서 보는 바와 같이 과점적 구조이며 갭목재도 가격리드형 대기업이 주도적 역할을 하는 시장구조이다. 이들간에 가격에 대한 담합여부는 판정되지 못하였으나 향후에도 가격담합 등의 불공정거래는 꾸준히 감시되어야 한다.

특히 우리 나라 활엽수시장인 화학펄프 생산의 경우 생산공장이 1개소인 전형적인 독점구조인데 이는 적어도 1개소 정도의 기업이 가담하는 시장구조로 전환되어야 할 것 같다. 그렇게 되면 기본적으로 해외재 수입시장이 완전히 개방되어 있으므로, 가격에 대한 기업간 경쟁은 제고의 가능성이 크지는 않겠지만, 소위 비가격경쟁조건은 크게 강화될 것으로 기대되기 때문이다. 이는 또한 저조한 국내 화학펄프의 자급률을 향상시킬 수 있는 여건의 조성이라는 의미를 가지고 있다.

제 7 장

요약 및 결론

국내산 목재유통의 문제점으로 제기되는 점을 정리하면 다음과 같다.

기본적으로 목재수요가 산업용재로 되어 있으며 해외재 수입자유화로 국내재 가격형성이 최근 급상승하는 벌채비용 등을 반영하지 못하여 산주 및 목재소유권을 가진 목상의 수취가격이 크게 낮아지고 있어 육림성 벌채는 기피되고 있는 실정이다. 이러한 상황에서 개선해야 할 목재유통의 문제점을 적시하면 다음과 같다.

- (1) 벌채기능의 도급제 - 목재소유권자와 벌채기능수행자의 분리
- (2) 임도 등 목재유통 하부구조의 취약
- (3) 벌채시기의 계절성-영업의 부업적 성격 강화 및 벌채노동시장의 계절적 공급애로 상존
- (4) 산림조합 및 협업체의 유통기능 미약 - 산주 수취가 제고효과가 적은 거래방법비중이 높음.
- (5) 수요독과점적 시장구조하에서 목상의 영세, 부업적, 음성적 행위
- (6) 수요기업의 불공정성거래 감시미약

국내산 목재유통의 개선방안으로 도매시장을 육성하는 시안에 대해 검토하였다. 국내산 목재수요는 소수기업에 의해 산업원료로 사용되기

때문에 다수의 수요자와 다수의 공급자가 존재할 때의 중계기구인 도매 시장이 필요한 것과 달리 다수의 공급자로부터 산업원료를 수집하는 수집기구의 존재만으로 유통기능을 수행할 수 있는 것으로 판단되었다.

그러므로 도매시장 육성대안외에 유통개선대책이 수립되어야 하는데 이를 위해 우선 산림조합의 유통참여가 목재유통에 갖는 의미가 음미되었다. 조합 등 공공기관 목재유통 참여의 목적은 어디까지나 민간유통의 효율성 제고를 목적하는 것이지 민간유통기능을 완전히 대체하는 것은 아니다.

산림조합의 유통참여는 유통의 경제적 능률향상을 위한 대체시장(Countervailing market)으로 그 의미가 조정되어야 한다. 따라서 목재유통 개선의 주대상은 현재 대부분의 유통기능을 담당하는 목상에게 주어져야 한다고 판단된다. 이를 위해 우선 목상의 양성화가 추진되어야 한다. 그래서 전국에 산재한 목상을 지도감독할 수 있는 근거가 마련되고 이 근거 위에 목상의 경영합리화, 규모화가 추진되어야 할 필요가 있다.

한편 산림조합은 기설립된 목재집하장의 수익성을 확대할 수 있는 자구노력이 크게 요청된다. 이를 위해 산림조합간 횡적인 유통업무협조가 강화되어 목재수집권을 확대해야 하며 각종 작업단의 목재생산활동을 지원할 수 있는 수직적 유통기능통합이 추진되어야 한다. 또한 산림조합은 산주와의 연계성 강화를 위해 대산주행정서비스, 유통정보제공 등 유통조성기능 수행에 특별한 노력이 필요하다고 판단된다.

마지막으로 목재수요산업의 시장구조는 더욱 경쟁적인 구조로 발전되어야 한다. 각종 불공정성 거래방법은 규제되어야 하며 특히 화학펄프의 경우에는 비가격 경쟁이 유도될 수 있도록 최소 1개소의 생산공장설립이 적극 검토되어야 할 필요가 크다. 이는 펄프 자급률 향상을 위해서도 바람직할 것으로 기대된다.

참 고 문 헌

- 노환상, 「농산물유통」, 협동출판사, 1982.
- 성배영·허길행·안기옥, 「청과물유통체계분석」, 한국농촌경제연구원, 1984.
- 권원달, 「농산물유통론」, 선진문화사, 1982.
- 한국임정연구회, 「산림경영의 개선방안」, 대한공론사, 1976.
- 이규억, 「시장구조와 독과점규제」, 한국개발원, 1977.
- 박태식, 「삼림정책학」, 향문사, 1977.
- 정대교, 「최신 임산학」, 진명문화사, 1978.
- 이광원, 「새로운 임업창조」, 산림청, 1990.
- 오호성·이광원, 「한국의 목재산업과 목재수급전망」, 한국농촌경제연구원, 1980.
- 허길행·한상립·김정기, 「임산물유통개선 및 가격안정에 관한 연구」, 한국농촌경제연구원, 1988.
- 산림청, 「한국임정발전심포지움」, 산림청, 임업연구원, 1989.
- 유병일, “국내재 유통에 관한 연구,” 임업경제, 임업연구원.
- 유병일, “시장구조 분석에 의한 외재유통에 관한 연구,” 「임업경제」, 임업연구원.
- 김주창, “한국의 목재이용구조에 관한 연구,” 「임업경제」.
- 이장수·이승윤, 「임업경영경제학」, 일조각, 1973.
- 신의순, 「자원경제학」, 박영사, 1988.
- Paul L. Parris, 「Future Frontiers in Agricultural Marketing

Research」, Iowa State University Press, 1983.

Richard L. Kohls, Joseph N. Uhl, 「Marketing of Agricultural Products, 5th」, Macmillan Publishing Co. 1980.

Joseph Buongiorno, Keith J. Gilless, 「Foreast Management and Economics」, Macmillan Publishing Co. 1987.

연구보고 233

목재 유통 개선방안

적은날 1990. 12. 펴낸날 1990. 12.

발행인 허 신 행

펴낸곳 한국농촌경제연구원 (962-7311~5)

130-050 서울특별시 동대문구 회기동 4-102

등 록 제5 -10호 (1979. 5. 25)

적은곳 (주)문 원 사 739-3911~4

이 책에 실린 내용은 출처를 명시하면 자유로이 인용할 수 있습니다. 무단 전재하거나 복사하면 법에 저촉됩니다.

이 연구는 본연구원의 공식견해와 반드시 일치하는 것은 아닙니다.