

# 漁協運動과 魚市場

## Fisheries Cooperative Operation and Fish Market

張 設 鎬

Soo Ho Chang

- |               |              |
|---------------|--------------|
| I. 漁協共販場의 重要性 | IV. 魚市場의 經營者 |
| II. 魚市場의 性格   | V. 販賣手数料     |
| III. 集散地 魚市場  | VI. 結 論      |

### I. 漁協共販場의 重要性

漁業協同組合은 영세한 漁民이 그들의 經濟的 社會的地位를 향상하기 위해서 구성된 協同組織體이다. 따라서 漁協이 진정한 의미에 있어서의 協同組織을 가지기 위해서는 전술한 目的을 달성해야 하고 그것을 위한 수단으로서는 經濟事業을 해야 하는 것이다. 이러한 經濟事業의 중추는 共販事業이다. 현재 105개의 漁協에 있어서 2개 組合을 제외한 전 漁協이 共販事業을 하고 있다(표4참조). 이것은 다른 信用事業이나 購買事業보다도 가장 잘 보급되어 있는 事業이다. 共販事業을 실시하지 못하고 있는 漁協은 漁業權行使料收入으로써 組合의 유지에만 급급하고 있는 漁業權管理組合으로서 日帝下의 漁業組合과 다를 바 없는 실정에 있다.

1970年度 全國漁協의 總委販實績을 보면 35,395,547千원 (529,742%)에 달하고 있다. 이것은 國內의 全協同組合중에서 가장 많으며 또한 이 점이 다른 協同組合에 비해서 漁協의 우월성이 되고 있다.

이와같이 우리나라의 漁協運動에 있어서 共販事業이 가장 發展되고 있는 것은 그것이 漁民의 經濟와 生活를 향상하는 데 직결되고 있기 때문이다. 歷史적으로 볼때 漁民의 빈곤은 社會的 身分의 천시와 또한 漁業의 영세經營과 그의 生産性的 低下에 기인되고 있다. 또한 다른 면에서는 그의 적은 漁獲物이 客主나 기타商人들에 의해서 점거되고 있으므로 적절한 가격형성이 되지 못한 데에 기인되고 있었다고도 할 수 있다. 이것은 漁民이 資本의 부족한 상태에서 借入이나 외상으로써 착업이 가능했고 흉어의 경우에는 生活費까지도 전대하여 같은 漁村 같은 漁港에서 종속관계를 가짐으로써 대등한 一物一價의 原則에 의한 거래가 될 수

## 수 산 경 영 론 집

있었던 것이다. 따라서 魚價는 手數料와 金利率로서 客主나 商人들에게 착복되고 있었던 것이다. 이러한 점에서 볼 때 漁民의 지위를 향상하는 제일차적인 단계는 漁民의 生産하는 漁獲物의 共同販賣에 있다고 하겠다. 漁協에 있어서 共販事業의 成長率이 가장 높은 이유도 바로 이러한 점에 기인되고 있다.

漁協의 經濟事業에는 共販事業 뿐만 아니라 信用事業이나 購買事業등도 있다. 이러한 諸事業은 共販事業과 마찬가지로 客主나 其他商業資本家로부터의 지배에서 벗어나기 위해서는 필수적인 것이다. 그러나 이러한 諸事業을 원활히 수행하기 위해서는 共販事業이 기초가 되고 있다. 購買事業의 경우를 보면 가장 問題가 되는것은 代金の 回收와 일반 市場價格보다 오히려 비싸다는 問題이다. 본래 共同購買事業의 利益은 多量廉價購入의 原則에 의해서 그의 利益이 인정되고 있었던 것이다. 현실에 있어서는 그 代金の 回收 부진을 두려워하고 또는 費用紛飾이나 一般管理費의 첨가등으로 一般市場價格을 증가하고 있는 德寺利用이 不可能한 상태에 있는 경우가 적지 않다. 이러한 不實은 購買事業 뿐만 아니라 信用事業部門에서도 債權保證의 不實로 인하여 貸出金の 많은 部分이 固定債權化로 나타나고 있다. 이러한 固定債權등에 기인하여 오히려 購買事業도 더욱 소극화되고 있다. 그러나 이러한 난점을 극복하는 하나의 策으로서 漁獲物의 販賣代金이 주요한 보증이 되고 있다.

信用事業에 있어서도 마찬가지로 營漁資金이나 漁船建造資金 養殖資金등 각종 水産자금이 漁獲物의 販賣代金중에서 공제지불 될 수 있게 되어 있으므로서 漁協이 그 貸出資金을 販賣金에 의해서 回收하고 있다고 하겠다. 곧 販賣金에 의해서 債權이 保證되는 것은 그러한 資金의 貸出을 안심하고 할 수 있게 되는 것이다. 長期水産資金의 貸付도 漁協이 擔保하는 方法을 채택하고 있다. 곧 漁協이 水協中央會로부터 轉貸하여 漁民의 연대보증과 漁村 契長의 立保로서 貸付하는 조건을 세우고 있다. 이것도 역시 漁協에 販賣되는 組合員의 販賣金을 기초로 하고 있다. 朴相吉 前水協會長이 推進해 온 水協自体資金 100億원 조성운동에 있어서 信用資金의 積立貯蓄金도 사실은 販賣金의 일부를 강제저축케 하는 方法에 의존하고 있다. 이와같이 組合의 대부분의 경제사업이 共販事業에 의해서 組合員의 生産物의 販賣金에서 흡수될 수 있는 것을 기초로 하고 있다. 비교적 協同組合運動이 잘 인식 보급되고 있는 日本과 같은 데서도 아직 強制貯蓄制가 실시되고 있으며 그것도 販賣金으로부터 공제하든가 혹은 全面的인 저축으로서 실시되고 있으며 또한 漁家の 生活를 안정시키기 위해서 漁家所得의 月給制를 실시하고 있는 組合도 있다고 한다. 이러한 것도 모두가 漁獲物의 組合에 의한 共販에서만 可能하다는 것이다.

또한 不可抗力에 의한 漁獲의 감소에 대처하기 위해서 실시되고 있는 漁業共濟事業도 마찬가지이다. 共濟事業을 원활히 수행하기 위해서는 역시 년년의 어획고를 정확히 파악하는 것이 무엇보다도 중요하다. 곧 契約者인 漁民의 共販實績을 그의 요건으로 하고 있다,

## 漁協運動과 魚市場

이와같이 漁協의 共販事業은 漁協이 고도의 經濟事業을 수행하기 위한 기초로 되어 있는 것이다. 따라서 漁協의 共販事業의 발전의 정도나 보급에 의해서 다른 經濟事業을 원활히 또는 유효하게 하는 범위도 결정된다고 할 수 있다.

그러나 共販事業의 주요 목적은 漁獲物의 적정한 가격을 실현하는 데 있다. 옛날에는 개개의 漁民이 직접 거래하고 있던 客主에 의해서 그의 生産物의 가격이 左右되고 있었던 것이다. 共同販賣는 그의 가격의 형성을 공명정대하게 하고 流通費用을 合理化하여 消費市場의 가격을 보다 많이 반영시키고 있다. 그러나 단순히 漁協이 共販事業을 한다고 해서 일률적으로 그의 생산물의 적정가격이 실현되는 것은 아니다. 漁獲物을 매수하는 仲買人의 선택이나 그들에 대한 운영의 잘못으로 不合理한 販賣를 하는가하면 실사 客主나 기타商人을 배제했다 하더라도 組合員의 利益은 되지 않을 것이다. 따라서 經濟界가 不安한 금일에 있어서 특히 沿岸漁民이 강력히 갈구하고 있는 것은 魚價의 安定問題이다. 금일의 經濟界에서 가격변동이 가장 현저한 것은 生鮮食料品이다. 그 중에서도 선어의 가격변동율은 채소나 과일 및 기타육류에 비해서 높다. 그것은 漁獲의 조정이 불가능하며 항상 최대한의 漁獲에 노력하고 있기 때문이다. 선어류는 釜山 仁川등 21개의 주요 大漁港 消費地의 共販場(魚市場)에서 매일 매일의 가격이 성립되어 그것이 다른 지방의 消費市場에 반영되고 있다. 그러나 선도의 예민성과 수송의 제약성이 있는데서 地方에 따라서는 보다 많은 價格變動을 나타내고 있다. 따라서 沿近海漁獲物의 價格의 安定은 최근 水產業界에 있어서 가장 중요한 과제의 하나로 되어 있다. 다같은 原始産業 중에서도 農業에 있어서는 米麥을 비롯하여 각종의 산물에 대해서 政府의 價格安定策이 취해지고 있으나 漁業에 대해서는 유명무실한 魚價安定策이 강구되고 있을 뿐이다. 魚貝類는 그의 성질상 곡물등과 같은 政策을 취하기는 곤란할 것이며 보다 많은 自主的인 가격안정책이 요구되고 있다. 여기에는 漁協의 系統組織이 그의 공급을 조정하고 價格폭락을 방지하는 政策을 강구하고 그것에 대해서 政府가 일정한 지원을 하든가 또는 西歐諸國에서 실시하고 있는 바와 같이 漁業者, 消費者, 加工業者, 行政官吏등으로 구성된 委員會에 의해서 년년 魚價協定이 되고 그 協定價格과 매일 매일의 경쟁가격과의 差額이 생기면 그의 부족분은 基金에서 보충지불되고 協定價格을 초과한 부분은 基金에 불입되는 것과 같은 制度도 생각할 수 있을 것이다. 그러나 현실에 있어서는 魚價조정이란 漁協의 共販方法에 의해서 실시 되고 있다. 따라서 漁協의 共販事業은 魚價의 安定이라고 하는 새로운 사명을 띄고 있다. 다시 말하면 단순한 客主로부터의 해방에서 魚價의 安定이라고 하는 國民經濟的인 역할을 부여받고 있는 것이다.

漁協의 共販事業은 여러가지 형태로 이루어 지나 대별하면 購入(買入)販賣와 委託販賣로 구분된다. 전통적인 방법은 委託販賣에 依存되어 왔으며 그에 대한 비중이 크다. 그러나 그것은 品目에 의해서 상이하다. 과거 日帝下의 漁業組合에서는 해조 및 製品의 買入販賣

## 수 산 경 영 론 집

를한 記錄이 있으나 鮮魚는 해방전후를 통해서 委販 일변도이다. 그 중에서 해태, 오징어 천초등 일부 품목에 대해서는 수집販賣라고 하여 그의 代金의 일부를 사전에 前渡金形式으로 支拂하고 잔금은 販賣후에 청산하는 方法을 취하고 있다. 그러나 이들의 販賣는 그의 伸長이 현저한 때도 있으나 년년의 기복이 심했으며 漁民과 漁協(水協中央會) 과의 불화를 조성하기도 했다. 그리고 이러한 수집販賣는 극히 제한된 地域에서만 실시되고 있었든 관계상 여기에서는 오로지 鮮魚의 共販에 대해서만 고찰하기로 한다.

현재 販賣事業을 하고 있는 대다수의 組合에서는 販賣場施設 곧 魚市場을 가지고 있다. 販賣施設(市場施設)을 가지지않는 組合은 어획물을 선창가에서 販賣하거나 또는 사무실에서 價格入札만을 실시하는 경우도 있다. 수집된 漁獲物은 부근의 市場으로 분산되나 漁協 自体에 의해서 共同出荷되는 경우는 거의 없다. 이론상 漁協의 販賣事業은 반드시 자체의 市場施設을 가지고 해야만 한다는것은 아니며 共同出荷하는 것도 하나의 方法이다. 共同出荷란 組合員이 생산한 漁獲物을 組合에서 수집하여 부근의 市場에 出荷販賣하는 것을 의미한다. 예를들면 서울魚市場에 서울부근의 많은 漁協이 組合員이 生産한 漁獲物을 모아 組合員의 이름으로 出荷할수 있다. 이것은 연안 벽촌의 漁協이 자체의 販賣場을 개설하여 廉價格으로 販賣하는것 보다도 유리하게 販賣될 수 있게 된다. 漁獲物을 모으기 위해서는 그것을 보관하는데 필요한 시설을 가져야 할 것이다.

一般的인 概念으로 볼때에는 集團적으로 賣買가 이루어지는 곳이 販賣場 곧 市場이라 할 수 있으므로 漁協의 販賣場은 곧 市場 또는 魚市場이라고 할 수 있다. 一般市場은 市場法과 中央都賣市場法の 規程에 의하나 그의 水協法, 農協法, 中小企協法등에 의해서도 販賣行爲가 가능하므로 이들 協同組合에서도 市場開設이 가능하다고 하겠다. 그러나 一般市場과의 구별이나 또는 共同出荷를 하기 위한 시설등에 대해서는 하등의 規定이 없다. 市場法에 의하든 각 協同組合法에 의하든 관계없이 販賣施設을 가졌다 하더라도 극히 소수의 仲買人들만이 있다면가 하면 그것은 사실상 市場機能을 가졌다고 할 수 있을 것이다. 그러나 여기에서는 그러한 市場의 질적구분에 역점을 두는것이 아니고 漁協이나 水協中央會의 販賣事業을 포괄하여 市場概念에서 分析하고자 한다. 漁協에 있어서 共同出荷를 하는 행위나 販賣施設을 가지고 하는 市場經營과 그의 利用을 통해서 하는 販賣行爲는 그것이 곧 모든 지역에 있어서의 鮮魚의 流通하는 관문이다. 따라서 漁協 水協中央會의 販賣事業은 곧 漁協系統組織의 선어의 販賣場으로서의 魚市場의 經營 또는 그의 이용문제라고 할 수 있을 것이다.

## Ⅱ. 魚市場의 性格

魚市場에는 消費地魚市場과 生産地魚市場으로 구별된다. 消費地魚市場이란 漁民이 직접 양육할 수 있는 지역에서 형성되는 市場으로서 예를 들면 서울 대전 대구 전주 광주등

漁協運動과 魚市場

과 같은 대도시의 中央都賣市場인 中央魚市場과 지방의 중소도시의 魚市場으로 구별될 수도 있으나 學問上 消費地魚市場이라 하면 中央都賣市場인 中央魚市場을 의미한다. 中小都市의 消費地魚市場은 전자에 비해서 規模가 적고 價格형성상의 세력도 약하나 地方의 中小都市의 消費地魚市場의 성질은 中央魚市場과 거이 다를바 없는 경우가 많다. 生産地魚市場은 漁船이 양육한 漁獲物을 상장하는 것이 특색이다. 최근에는 육상의 輸送手段이 발달되어 있기 때문에 추력으로 수송하는 것이 증가되고 있으나 生産者인 漁民이나 漁協이 직접 출하하는 것은 거이 없는 실정이다.

生産地魚市場에서 賣買된 漁獲物도 그의 일부분은 小賣人을 통해서 그 市場 주변에서 消費者에 販賣되고 있다. 그러한 점에서 消費地魚市場的인 성질을 가진다고 하겠다. 그러나 그 魚市場의 매매물의 대부분은 仲買人の 손을 거쳐서 消費地魚市場에 출하되고 있는데 특성이 있다. 따라서 生産地魚市場의 仲買人중에는 小賣人을 상대로 하는 소규모의 것과 다른 魚市場에 출하를 주로 하는 大仲買人으로 구분되고 있다. 거기에서 消費地魚市場과 生産地魚市場은 거래의 형태가 같은 지라도 經濟的機能은 상이하며 따라서 經營의 주체도 운용도 상이할 수 있을 것이다.

최근에는 生産地魚市場에도 分化가 일어나고 있다. 곧 生産 消費 集荷의 機能의 分化와 그의 강약에 의해서 市場의 性格상에 차이를 가지게 되었다. 원래 生産地魚市場은 漁港의 규모와 거기에 生活하는 漁民 및 漁船數에 의해서 다소의 차가 있으나 최근 近海漁業과 遠洋漁業의 발달에 의해서 그의 차는 점점 擴大될 것 같으며 향후에는 질적 변화까지도 초래할 수 있을 것이 예상된다. 그 이유는 적극적인 漁法에 의해서 近海 및 遠洋漁船이 漁場을 전전하여 出漁하게 되면 漁船은 소속의 漁港 이외의 港口에 入港하여 양육하게 된다. 또한 需要面에서 보면 大都市나 加工業이 융성한 도시에 가까울수록 漁獲物은 유리하게 販賣될 가능성이 있으므로 漁場에서 다소 멀더라도 그러한 都市魚市場에 양육하는 것이 증가하게 되었다. 이와같이 漁船이 집중하고 그의 형태가 대형화되고 있는데서 漁港의 설비는 확장 정비되지 않을 수 없게 된다. 바꾸어 말하면 漁港 및 그의 부속시설이 정비되어 있는 魚市場에 양육이 집중하게 된다. <표1>에 의하면 1970년의 全國漁獲量에 대한 全國總委販量은 57%이며 그중 부산 인천 여수 마산 속초 등 21個主要漁港의 漁協에 있어서의 委販量은 全体漁獲

<표1> 年度別 委販高

年度	總生産量(A)	總委販高(B)	B/A(%)	21漁港委販高(C)	C/A(%)
1966	701,167 噸	310,890 噸	44	257,795	37
67	750,349	358,299	48	267,550	36
68	852,291	398,237	47	291,701	34
69	862,784	490,180	57	339,199	39
70	935,462	529,742	57	380,891	41

資料：水産廳統計

수 산 경 영 른 집

량의 41%를 점하고 있다. 또한 漁協別로는 <표2>에서 보는바와 같으나 그중 부산은 全委販량의 약 1/4을 점하고 있다. 여기에는 北洋漁獲物과 고등어등 旋網의 漁獲物로서 곧 대회사에 의한 大量漁獲物이 집중되고 있는 데 기인되고 있다. 이러한 양육물은 대상인인 仲買人에 의해서 기타의 消費地魚市場에 반출되는 것이 많다. 곧 <표3>에서 보는 바와같이 21個主要魚市場의 양육물은 당해지에서 消費되는 것이 30% 미만이며 70% 이상은 당해지 이외의 기타 魚市場으로 반출되고 있다. 그러나 이표에서 당해지의 消費量도 년년 증가되고 있다는 것을 알 수 있다. 이것은 양육지 자체가 하나의 대소비지로서 발전되고 있다는 것을 의미한다. 이와같이 大漁港은 그 자체가 대소비시장의 성격을 가지고 있을 뿐 아니라 生産地魚市場과 集散地魚市場의 성격을 다같이 가지게 되었다. 따라서 이러한 魚市場의 經營에 대해서도 주로 당해지 漁協의 조합원의 양육만을 취급하는 魚市場과는 전혀 다른 점을 짐작 할 수 있다.

<표2> 주요 생산지별 양육량 (단위%)

		1970	69	68	67	66
총	계	380,891	339,199	291,701	267,817	257,817
동해구	속 초	12,272	13,120	15,806	8,551	15,158
	주문진	3,680	3,965	9,901	3,521	6,676
	목 호	5,443	6,465	6,297	5,725	8,907
	삼 척	6,143	5,564	3,577	3,087	5,946
	후 포	4,146	5,268	7,283	4,467	5,487
	강 구	5,246	6,303	6,811	3,732	4,703
	포 항	9,483	15,077	3,898	4,435	4,800
	구룡포	10,646	10,704	7,372	7,423	7,355
	방어진	9,962	10,575	7,287	7,514	4,250
	남해구	부 산	129,834	107,221	74,512	62,409
마 산		34,280	22,544	17,584	15,808	12,215
층 무		9,143	8,111	6,306	7,500	2,146
삼천포		13,980	12,135	11,505	11,117	8,091
여 수		35,858	25,946	22,232	26,625	23,039
목 포		13,094	14,779	18,015	21,368	19,326
영 광		1,240	1,544	-	496	1,673
서해구	제 주	693	566	144	85	91
	군 산	19,902	15,662	14,853	12,239	11,931
	장 항	2,323	2,101	1,443	2,065	1,757
	강 경	1,128	511	1,046	2,357	685
	인 천	52,395	51,037	56,429	57,290	48,832

<표3> 主要 21個漁港의 委販物流通狀況

	21個港合計委販量	當該地流通		其他地域流通	
1966	257,795%	74,105%	27%	187,690%	73%
67	267,550	78,905	29	188,645	71
68	219,701	75,581	26	216,120	74
69	339,199	95,144	28	244,055	72
70	380,891	102,915	27	277,976	73

資料：水産廳統計

### 漁協運動과 魚市場

消費地의 中央魚市場은 1951년에 제정된 中央都賣市場法에 의거하여 설립되고 있다. 消費地魚市場과 生産地魚市場은 경제상의 구별이지 법률상의 규정은 아니다. 입법당시의 경제정세로 보아서는 전시의 혼란기에 주로 대도시민의 생선식품공급을 원활히 확보하고 그때까지 혼잡했던 都賣仲買人을 合理化하여 流通秩序를 확립하는것에 목적이 있었을 것이라고 생각된다. 이러한 관점에서 이해한다면 당시의 流通過程의 정비 合理化는 출하자에도 이익을 초래하는 것이므로 漁民에 의해서도 환영되었을 것이라고 생각되나 역시 그의 본질은 市民의 입장에 더 의존하고 있었던 것이라고 할 수 있다.

소비지의 中央魚市場은 원칙으로 一都市 一市場이며 그의 개설은 地方公共團體에서 하도록 되어 있다. 地方公共團體를 그의 주체로한 것은 中央魚市場의 公共性を 존중한 것이다. 公衛성을 위한 設備과 市民生活에 적당한 價格으로 식량을 풍부하게 공급하기 위한데 안목이 있었던 것이며 그러한 것은 다른 營利會社에서는 기대할 수 없었기 때문이다. 이와같은 市場의 公共성에 의거하여 政府는 中央魚市場에 대해서도 그의 設備나 運營에 대해서 각종의 규제를 하는 일방 독점적지위를 확보케 하고 資金의 조달에 대해서도 여러가지의 지원을 하고 있는 것이다.

이와같이 中央魚市場은 消費者의 입장이 농후함으로 日本과 같은데서는 政府의 中央都賣市場法에만 의존 하지않고 大小의 地方自治團體의 條例에 의해서 地方自治團體뿐 아니라 私企業에서 까지도 獨자의 魚市場을 開設할 수 있도록 허용되고 있다. 그러나 그러한 制度의 복잡성에 의해서 오늘날 日本은 鮮魚流通秩序의 혼란과 魚價의 不安定등을 초래하게 되고, 따라서 流通構造改善을 필요로하게 되었다고 한다. 거기에서 日本은 1959年(昭34年)부터 臨時生鮮食糧品都賣市場對策調査會를 구성하여 그의 市場制度改善(流通構造改善)에 努力하고 있으나 그의 問題解決은 아직도 산적된 상태에 있다고 한다. 군소의 地方自治 團體에서 까지 市場開設에 그러한 진출하고 있다는 이유는 自治團體内の 많은 漁民이 특정장소에 집중적으로 양육하고 있을뿐 아니라 大漁場을 가까이 가지고 있는데서 거기에 出漁하고 있는 기타의 自治團體의 漁船까지도 적극적으로 흡수하기 위해서 한 조치라고 한다. 그외에 漁港 및 市場의 규모가 크지면 地方의 소단체 또는 소조합으로서는 힘에 겨운 것이 될 뿐 아니라 양육하는 漁民을 납득시키기 위해서도 적어도 漁業政策 수행의 주체인 地方自治團體에서 직접 하는것이 적당하다고 생각되는 데서 한 조치라고 한다. 그러나 그 결과는 당초의 목적보다는 오히려 流通秩序의 혼란과 魚價不安의 요인이 되었다고 한다. 우리나라와 日本은 市場設立의 법적근거에는 차이가 있을 지라도 消費地魚市場에 있어 공통되는 것은 市場의 개설자와 시장경영의 행위를 하는 都賣人 곧 荷受人을 별개의 주체로 하고 있는 점이다. 都賣人은 법인체로서 公共團體에서 開設한 市場設備를 借受하여 거기에서 賣買를 하게 되어 있다. 開設者는 그의 사용료를 가지고 設備에 필요한 정비를 보살할 뿐 아니라 公共利益을 위한 都賣事業을 감독하는 것이 원칙이나 최근에는 市場設備 까지도 市場經營者에 위임하고 있

## 수 산 경 영 론 집

다. 여기에서 감독상의 곤란성을 비저내고 있기도 하다. 市場의 개설자와 經營者가 분리되고 있는 것은 역사적인 이유에도 있으나 그외에 公共團體는 본래 都賣事業을 하는데 부적당하다는 판단에 의거하고 있다고 하겠다. 都賣人 곧 中央魚市場은 그 設立의 법적근거에 관계없이 경제적 문제로서 同一地域에 都賣人을 單數로 할 것인가 복수로 할 것인가가 中央都賣市場의 개설이래 문제시 되어 왔다. 우리나라에서는 해방 전후를 통해서 단수제를 채택하고 있으나 日本에서는 해방전의 단수제에서 해방후는 自由競爭의 세에 밀려 복수제를 채용하고 있는 지역이 적지 않다고 한다. 인간행위의 측면에서 보면 박티이기는 하나 확실한 수익이 보장되고 그의 발전성이 명백하다면 누구나 中央魚市場을 개설하려고 희망한다는 것은 당연한 것이다. 단수제에 대한 비판은 여러가지가 있으나 실질적으로는 다음의 두가지 점에 귀착되고 있다.

- (1) 독점적인데서는 經營의 合理化가 되지 않으며 그의 手數料가 높아지는 경향이 있다.
- (2) 出荷者에 대한 썬어비스가 악화된다.

독점회사가 저능을이라는 일반적인 비판은 틀림없으나 市場經營은 간단하며 경영의 기준도 산출하기 쉽다. 그의 능율의 좋고나쁨은 결국 手數料로 나타나는 것이나, 그것은 中央魚市場이 복수인 경우에도 개설자에 의해서 인가제가 채택된다면 동일할 것이다. 곧 하나의 魚市場에서는 가령 독점적일 지라도 인근의 魚市場과는 항상 유인 경쟁이 되는 것이다. 그러한 결과의 비교에 의해서 능율이 비판도 되므로 한쪽의 魚市場에서만 높은 手數料를 요구할 수는 없게 될 것이다. 역사적으로 볼때 手數料는 6.25이후 저하의 경향에 있으며 현재는 4%로 거의 통일이 되고 있다. 단수라 하더라도 이것을 부당하게 인상할 수는 없을 것이다. 단수제에서는 出荷者에 대한 썬어비스가 악화 된다는 것을 生産者측에서는 주장할 수 있을 것이다. 그러나 荷受人의 荷引競爭이 과연 漁業者의 이익이 되는가의 문제는 긴 안목에서 냉정히 판단되지 않으면 안된다. 양육하는 生産者들이 깃발이나 수건 한장 또는 슬매 접에 넘어 가든가 出漁資金을 융통받아 出荷를 구속받는다는 것은 언제까지나 계속될 것이 못되며, 그것이 漁民을 영세성에 묶어두는 요인이 된다는 것을 잊어서는 안된다. 반대로 가령 都賣人의 경쟁에서 가장 곤란한 것을 예상한다면 그것은 出荷者 곧 양육인에 대한 과잉 썬어비스이다. 그것이 결과적으로는 債權이 되어 不實經營의 기초가 되는 경우가 많은 것이며, 그러한 실에도 적지 않다. 따라서 漁民으로서의 그와같은 資金은 漁協을 통해서 조달하는 것이 정상이다. 信用事業의 발전이 기대되고 있는 것도 그 때문이다. 出荷에의 진실한 썬어비스는 양육물을 성실히 취급하여 적정한 價格으로 販賣하고 그의 대금을 확실히 신속하게 지불해 주는데 있는 것이다.

都賣人으로서 부터의 썬어비스는 仲買人으로서 부터도 구할 수 있다. 그러나 그 썬어비스의 내용이 流通組織의 合理化에 부적당한 경우가 적지 않다. 代金支拂이 불확실한 사람이 仲買人으로서 지정되어 있든가 같은 魚市場에 있기 때문에 都賣人으로부터 실력 이상의 買入을 하여 곤란



### 漁協運動과 魚市場

한 처지에 있는 경우도 적지 않다. 또한 仲買人에 장려금 또는 환불의 이름으로 手數料의 몇 %에 해당 되는 것을 支拂하는 경우도 있다. 이러한 過分한 써어비스는 결국 生産者를 유인하기 위해서 하는 것이며 그러한 방법은 協同組合体制에서는 취해서는 안되는 방법이다. 이상과 같은 점에서 볼때 오히려 단수제의 장점이 발휘되고 있다고 하겠다.

만일 복수제를 채용 한다면 都賣人 상호간의 경쟁으로 仲買人은 어느정도의 利益을 얻을것이나 生産者는 오히려 높은 手數料를 支拂하게 되는 경우가 일어나기 쉽다. 그것은 경쟁을 하면 개개의 취급량이 분할되어 적어지므로 그에 반해서 手數料는 그만큼 많이 징수되지 않으면 재산이 맞지않을 것이기 때문이다. 단독으로 營業을 하면 취급량이 분산되지 않고 고정되므로 手數料는 실비주의원칙에 따라 저렴하고 고정시킬 수 있으며 그외 많은 利益을 가져 올 수 있을 것이다.

일반적으로 漁業者들 사이에서는 中央魚市場에 대한 불신이 적지않다. 그것은 단순히 生産者로서의 인도가격과 中央魚市場의 도매가격의 차이에서 오는 것이다. 그러나 그러한 가격차가 漁業者 자신들의 손을 떠나서 형성된다는 사실을 인식하지 못한데 있다. 지금 政府에서 장려하고 있는 共同出荷制가 보급되면 그러한 인식은 점차 감소될 것이라 생각된다. 현재 消費地魚市場에 대한 出荷는 生産地魚市場에서 매수한 仲買人에 의해서 담당 되고 있다. 漁業者가 出荷할 수 있는 능력으로 보아서는 消費地魚市場까지도 가능하나 그것이 법률상 금지되고 있다. 곧 漁獲物은 水産廳長이 지정하는 장소(어협관장)에 양육하게 되어 있기 때문이다. 거기에서 生産者의 漁獲物은 자연 生産地의 대항구 곧 集散魚市場에 集中하게 된다.

### Ⅲ. 集散地魚市場

전술한 바와 같이 漁獲物은 漁業資源保護規則에 의해서 水産廳長이 지정하는 市場에 양육하게 되어 있으며 그 업무는 漁協과 水協中央會에서 담당하게 되어있다. 이것이 漁協과 水協中央會의 市場行爲를 인정하는 요인인 것이다. 여기에서 漁協系統組織체에서도 일반市場法の 적용을 받지 않고 生産地에서 漁獲物의 市場行爲를 영위할 수 있는 것이다. 全國에서 漁獲物의 주요 集散市場이라고 할 수 있는 것은 水産廳의 漁獲物揚陸高調査對象이 되고 있는 부산 속초 주문진 묵호 삼척 후포 강구 포항 구룡포 방어진 마산 총무 삼천포 여수 목포 영광 제주 군산 장항 강경 인천등 21개 漁港의 소재지 漁協이라고 할 수 있다. 그러나 그의 규모에 대해서는 차이가 크다. 예를 들면 부산 인천 마산 여수등의 水産「센타」와 기타 中小 漁協의 魚市場과는 상당한 차이가 있다.

漁協의 販賣事業이 특정의 漁協 곧 漁港에서 실시되고 있을 경우 거기에 魚市場이 형성된다. 그것은 漁場에서 귀항한 어선이 거기에 양육하고 그곳에서 販賣되는 것이기 때문이다. 따라서 漁港이 없는 漁協이란 반신불수이며 또한 漁協이 販賣場施設 곧 魚市場을 가지지 못하

## 수 산 경 영 론 집

면 漁協의 운영도 부진함을 면치 못할 것이다. 6.25 이후 漁協의 販賣場施設은 상당히 改修되고 신축되어 왔으나 아직도 많은 漁協에서는 日帝下의 노구시설을 그대로 유지하고 있는 것이 많다. 이러한 시설을 위해서는 資金支援이 계속되어야 할 것이다.

解放직후와 6.25 직후등 한때 客主의 세력이 강할 때에는 각처에 營利的인 私設魚市場이 開設되고 있었던 일도 있었으나 현금은 거이 찾아볼 수 없게 되었다. 그러나 釜山 仁川등과 같은 漁港에서는 단위 漁協과 水協中央會 혹은 數個漁協의 聯合組織에 의한 魚市場이 각각 개설되어 있다. 釜山의 경우는 해방전에 釜山市개설의 中央魚市場을 釜山漁業組合에서 대행하고 있었으며 한편 第四區機船底引網漁業水產組合에서는 독자 魚市場을 운영하고 있었던 것이다. 그러나 6.25이후 임시수도로서 급격한 人口팽창과 漁獲物의 집중으로 기존 魚市場의 협소성과 아울러 비위생적으로 인하여 近代的인 魚市場시설이 요구됨으로서 당시 釜山市內소재의 釜山漁組 第四區機船底引網水組 遠洋漁水組 機船旋網漁水組 慶南定置網漁水組의 5개 단체에 의한 共同管理체로서 釜山綜合魚市場(釜山水產센타)이 1963年 말에 開設되었다. 그후 釜山漁協에서는 별도로 1966年말에 市內忠武洞에 活魚販賣專用魚市場의 허가를 얻었으며, 1967年 부터는 다시 鮮魚취급을 추가 허가 받아 綜合魚市場을 개설하게 되었다. 이로서 현재는 釜山綜合魚市場과 釜山漁協의 魚市場이 兩立되고 있다. 仁川의 경우는 日帝下의 京畿道漁業組合聯合會에서 經營하던 仁川魚市場을 水協中央會京畿支部에서 인계 운영해 왔으나 최근 仁川漁協에서 다시 단독 經營의 魚市場開設許可를 얻어 현재 兩立되고 있다. 이와같이 동일 지역에 두개이상의 集散魚市場이 운영된다는 것은 경쟁의 원칙에서 벗어나지 못할 것이다.

漁協의 組合員들만이 양육하는 漁港에서는 당해지의 漁協이 市場을 經營해야 한다는 것은 원칙이다. 그러나 近海 및 遠洋漁業이 융성해짐에 따라 主要漁港 소재의 魚市場은 集散市場으로 발전 되어가고 거기에 양육하는 漁獲高가 비조합원에 의해서 증가하는 경우에는 관계 漁協의 聯合組織 및 水協中央會의 魚市場 개설이 고려되어야 할 것이다. 전통적으로 集散地魚市場에서는 商人의 세력이 강하기 때문에 魚市場經營은 영리화되기 쉬운 것이다. 그러므로 두개이상의 魚市場이 대립되어 경쟁하게 된다면 결국은 과잉서비스와 나아가서는 수지균형상 영리화되기 쉬우므로 복수제의 폐단이 노출되게 된다. 釜山 仁川등 복수의 魚市場이 있는 곳에서도 현재로서는 크게 문제가 表面化 되지않고 있으나 결국은 경쟁원칙의 범위를 벗어날 수 없을 것이다. 釜山 仁川을 제외한 기타의 좋은 集散地魚市場은 당해지 漁協에서 經營하고 있을지라도 성공적이라고 할 수 있으나 다만 적은 漁港에서 漁協이 市場을 經營하고 있는 논리를 확장하여 본다면 集散地魚市場에 있어서의 市場은 수개 漁協의 聯合組織이거나 水協中央會의 經營이 요구된다고 할 수 있다.

漁協의 單獨經營이나 그들의 聯合組織 또는 水協의 市場經營은 다같은 系統組織이기 때문에 生産地의 漁民이 그의 漁獲物을 가능한 한 유리하게 販賣하려고 한다는 점에서는 동

#### 漁協運動과 魚市場

일하다고 보아야 할 것이다. 그러나 客主나 기타 商人들의 지배에서 벗어나야 한다는 문제에 대해서는 다르다. 漁協의 販賣事業이 케도에 오르므로서 客主등 魚物商의 機能은 표면상 없으졌으나 내용적으로는 仲買人의 탈을 쓰고 영업이 계속되고 있는 경우가 많다. 이것은 바꾸어 말하면 魚市場(販賣場)이 商人에 의해서 支配되고 있다는 것을 의미한다. 이러한 곳에서는 魚市場을 개설하여 都賣人을 감독하더라도 그의 운영에 대해서 生産者는 불신감을 가지지 않을 수 없을 것이다. 특히 市場에서는 漁業者 보다도 商人의 세력이 강하므로 開設者의 감독에 불만을 가질 것이다. 최근에 와서는 販賣手數料가 높다는 문제는 완화 된것 같으나 여전히 漁業者는 그들의 이익을 옹호하기 위해서는 漁業者 스스로가 魚市場을 경영하여야 한다는 것을 기초로 하고 있다. 만약 私企業에 魚市場의 經營權을 부여한다면 그들도 표면상으로는 生産者의 이익 옹호를 구호로 하면서 漁協이나 水協中央會의 都賣業을 감식하게 될 것이다. 현재 日本의 高木이 바로 이점에 있다고 한다. 그러므로 釜山 仁川과 같이 集散地魚市場이 복수화 되어 있는것은 궁극에 가서는 地區漁協으로서의 能力의 한계와 다수의 非組合員의 利用 등에서 오는 환불문제 등으로 地區漁協의 魚市場은 聯合組織이나 水協中央會의 魚市場에 의해서 침식되게 될 것이다. 그렇게 된다면 漁協의 系統組織은 혼란을 면치 못하게 될 것이다.

生産地의 集散地魚市場의 성격은 순수한 消費地魚市場의 그것과는 다르다. 集散地魚市場에서는 價格의 폭락이 일어나기 쉽고 生産者와의 긴밀한 관계가 되어있어야 하는 것이므로 集散地魚市場의 都賣人은 단일화 해야 할 것이다. 다만 여기에서 주의해야 할 것은 그의 出資의 구성 任員의 人選을 여하히 해야 하는가의 문제일 것이다. 그러나 商人의 出資에 의해서 그의 運營이 부담되는 것은 生産者의 만족할 수 없는 일이다. 釜山綜合魚市場의 개설당시 그의 의사 결정기구의 구성이 문제 되었으나 결국 生産者의 意思를 존중하는 5個의 生産者團體를 구성원으로 한 위원회로 한 것이다. 이것은 대단히 좋았다고 생각된다. 그러나 최근에 와서 그의 구성원인 釜山漁協에 市場開設을 허가 했다는 것은 오히려 市場秩序를 복잡화하게 하고 앞으로 많은 분규를 發生케 할 수 있는 要因을 만들었다고 하겠다. 또한 최근 政策機關에서 水產物流通構造改善에 대한 研究와 方案 모색이 活發히 進行되어 왔으나 거기에서 움직일 수 없는 基本은 魚市場의 機構에 있어서 漁協系統組織의 地位와 그의 機能이 충분히 발휘될 수 있고 魚市場秩序의 단순화를 위해서 魚市場의 開設과 運營에 관해서 배려해야 한다는 것이다. 따라서 生産地의 魚市場經營에 있어서는 규모의 대소를 불문하고 當該漁協 또는 그의 聯合組織 및 水協中央會에 의한 市場의 單一主體를 인정하지 않으면 안된다.

#### IV. 魚市場의 經營者

이론상 魚市場의 경영은 사기업 지방자치단체 漁協 및 그의 聯合組織體 水協中央會에서 할 수 있으나 漁協系統에서는 漁協과 그의 聯合組織體 및 水協中央會의 세 가지로 구분된다. 이중

## 수 산 경 영 론 집

에서 가장 많은 것은 漁協에 의한 魚市場經營이나 이 형태는 사실상 많은 문제를 안고 있다. 그의 원인은 다음의 두가지 측면에서 설명 될 수 있다. 곧 ① 需要의 측면과 ② 漁場事情의 變化이다.

첫째의 경우는 작은 漁港에서 소량의 漁獲物이 양육된다 하더라도 그 부근에서 소매할수 있는 수량이 더욱 적을 경우에는 그의 魚市場에서 仲買人에 의해서 매수된 어패류는 消費地魚市場에 수송되지 않을수 없다. 또한 그러한 魚市場에 있어서의 價格은 큰 魚市場에 있어서의 價格보다도 安價해지는 경우가 많다. 특히 소규모의 漁協이 난립해 있는 경우에는 극히 소수의 仲買人이 많은 소규모의 魚市場에서 매수하게 되는 것이므로 말하자면 그러한 仲買人의 集荷를 위해서 漁協이 魚市場을 경영하는 결과가 되는 것이다. 물론 그 價格의 형성이 경매 또는 入札에 의하게 되어 있으므로 옛날 客主들에게 일방적으로 매수되었던 것 보다는 공정하게 거래된다고는 하겠으나 비교적 大魚市場의 가격보다는 安하게 되기 쉬운 것이다. 그렇게 된다면 組合員에 아무리 組合의 전면 이용을 호소 한다 하더라도 그의 노력의 댓가는 적을 것이다. 거기에서 漁協에 의한 共同出荷가 시도되어야 할 것이라 생각된다.

共同出荷는 작년도 부터 수산청의 장려사업으로 되어 있는 줄이나 그것이 앞으로 漁協販賣事業의 중요부분이 될 것이라 생각된다. 共同出荷는 예를 들면 釜山の 魚市場에 가까운 東海岸이나 巨濟島地方의 漁協에서 組合員別로 정리된 漁獲物을 釜山の 魚市場에 共同出荷하여 販賣하는 것이며 또한 서울 魚市場에는 消費地魚市場이지마는 京畿地方의 벽지 漁協에서 직접 共同出荷할 수도 있을 것이다. 漁協자체에서 市場行爲를 할려고 하면 전술한 바와 같이 漁獲物의 價格은 싸게 될 것이며 오히려 仲買人의 이익만이 증가 될 것이므로 양육하는 漁獲物을 組合員別로 정리하여 추력으로 직접 서울 어시장에 共同出荷하는 것이 유익하게 될 것이다. 곧 大消費地의 中央魚市場에서 販賣하는 것이 魚價가 좋다면 구태여 잘 販賣되지도 않는 자체市場에서 販賣할려고 하느니 보다 수집하여 직접 大消費地의 中央魚市場에 出荷하는 것이 훨씬 효과적이 될 것이다. 그렇게 되면은 漁協의 販賣業務는 單純한 荷物取扱이 주가 될 것이다.

현지에서 仲買人에 販賣하는 것보다도 運送費를 공제 하고도 좋은 價格으로 販賣된다면 仲買人의 농락에서 벗어 날수 있는 점만으로도 安心이 될 것이다. 곧 仲買人의 기능을 漁協이 한다고 생각하면 되는 것이다. 여기에서 漁協은 그만큼 人員의 增加를 초래하고 事務도 번잡해지므로 組合員에의 奉仕를 더하게 된다. 그러나 여기에서 문제가 되는것은 비용분석이나 첨가 또는 個別所有物의 구별등을 정확명료하게 하는것이 전제가 되어야 한다. 이러한 점에서 共同出荷는 앞으로 전국순환 및 종횡의 高速道路가 개통되면은 全沿岸의 漁協에서 시도해 볼 수 있는 문제라고 생각된다.

둘째의 요인은 漁場의 변화에 의존된다는 점이다.

近海 및 遠洋漁業이 융성해짐에 따라서 회유어군을 쫓아 出漁하는 漁船이 많아지고 다른 漁

## 漁協運動과 魚市場

協의 魚市場에 양육하는 것이 많아졌다. 당해 漁協에서 市場行爲를 하더라도 이것을 이용하는 組合員은 적어지지 않을 수 없다. 6.25 전후 수산업의 신장에 수반하여 大型機船底引網 巾着網 公刺網 삼치流網 등은 組合의 魚市場에 양육하는 것이 일반화 되었고 기타 소규모의 연안 및 근해어업에서도 他漁協에의 양육이 自己漁協에의 양육보다 현저히 많아졌다. 이러한 상태에서는 共同出荷도 할 수 없는 것이다. 그러므로 他漁協에의 양육이 자유방임되어서는 자기 漁協의 존립에 위협을 받게 된다.

더욱이 集散地魚市場에서는 보다 많은 集荷를 위해서 각종 써비스를 하여 더욱 부채질을 하고 있다. 거기에서 漁協은 존립의 필요에서 他漁協이 魚市場에 양육된 組合員의 漁獲高에 대해서도 정확히 파악할 필요가 있게 되었다. 말하자면 販賣는 漁協의 사업의 최종업무이다. 漁協은 組合員을 위해서 資金의 조달 生産資材의 공급 어장의 발견 확보등에 봉사하는 것이며 그러한 결과가 어획으로서 나타난 것이다. 따라서 그것을 유리하게 매도함으로써 비로소 組合員의 生活도 향상되는 것이다. 그러므로 組合員도 그 販賣高에 따라서 組合에 달려하게 된다. 많은 漁協에서 販賣手數料가 組合의 경비를 메우는 최대의 財源이 되고 있는 것도 이 때문이다. 그외에 貯金の 추진 貸付金の 상환 구매대금의 입체 등에 대해서도 販賣事業이 크게 도움이 되는 것이다. 그러므로 가령 他漁協의 魚市場에 양육되더라도 적정한 販賣代金の 송금등에 대해서는 漁協이 배려하지 않으면 안된다. 그것을 위해서는 될수 있는대로 긴밀한 연락이 취해지는 단체가 그의 魚市場의 경영자로 되는 것이 필요하다. 조직상 개개의 漁協과 가장 긴밀한 연락이 취해지는 것은 그의 聯合組織이나 水協中央會일 것이다. 聯合組織이나 水協中央會가 集散地魚市場에서는 곧 그의 경영자로 되는 것이 좋을 것이다. 현재 聯合組織의 魚市場은 釜山水產「센타」뿐이며 그의 仁川魚市場 大邱共販場은 水協中央會에서 경영하고 있다. 해태 등 일부의 水産製品的 共販은 水協中央會에서 하고 있다. 水協中央會의 魚市場경영은 沿革을 거슬러 올라 간다면 종전의 漁聯에서 하던 것을 계승하고 있는 것이나 지나치게 단일적이고 소극적이다. 과거 江景에서 地方의 客商除去를 목적으로 江景漁組로부터 共販事業을 引受하여 해보았으나 많은 赤字을 남겼다고 해서 철수했던 것이 그의 좋은 예이다.

集散地魚市場이라고 하면 양육고가 많고 그의 手數料로서 어시장 경영에 기여하고 있는 것이다. 仁川 束草 群山 木浦 여수 三千浦 忠武 馬山 釜山 등 21개 조합이 그의 좋은 예이다. 集散地魚市場을 당해지구의 漁協이나 水協中央會 기타의 聯合組織중 어느쪽에서 경영하는 것이 보다 합리적인가 하는 점에 대해서는 금후 연구의 가치가 있다고 생각 된다. 또한 漁協에 非組合員의 양육고가 어느정도 되는가에 대해서는 당해 漁協에서 발표를 꺼려하고 있으므로 명백히는 알 수 없으나 아마 그의 切半 이상을 점하고 있을 것이 예상된다. 그중에서도 양육고 1만 5% 이상의 漁協(9個組合)에서는 非組合員의 양육고가 60~70% 이상이 될 것으로 예상된다. 이

## 수 산 경 영 론 집

러한 점에서는 集散地魚市場의 경영은 地區漁協보다는 오히려 기타의 聯合組織이나 水協中央會에서 하는것이 合理的이라 생각된다. 이와같이 水協中央會나 聯合組織을 主体로 한다면 그것이 일개道에 둘 이상의 開設도 가능하게 된다. 예를 들면 경남의 馬山 三千浦 전남의 여수 목포 등이 그의 전형이다. 그 중에서 경남의 경우는 머지않아 方魚津(9,962%) 淸州(9,143%) 등 2개組合이 더 추가될 수 있는 가능성을 보이고 있다. 이렇게 되면 일개道에 4개의 水協中央會나 聯合組織의 魚市場이 開設되게 되는 것이 된다. 그렇게 되면 그 魚市場 사이에 존재하는 다른 漁協의 魚市場은 발달이 저해될 가능성이 있다. 다시 말하면 水協中央會나 기타의 聯合組織에 의한 魚市場開設이 너무 밀집되는 경우에는 그의 중간에 끼어있는 漁協의 魚市場은 발달되지 못한다는 것을 들 수도 있을 것이다. 그러나 그것은 환불제 등 상호의 협조가 긴밀하게 되면 문제는 해소될 것이다. 그렇다고 해서 2~3개의 漁協이 聯合하여 郡소 集散魚市場을 형성하는 것은 피해야 할 것이다. 적어도 하나의 큰 漁港을 중심으로하여 全國的인 集散이 형성되는 魚市場의 경영이 아니어서는 안된다. 부근 어장의 많은 漁船이 그 魚市場에서 양육되면 그러한 漁協의 聯合組織이 市場의 경영자가 되는 것도 합리적이다. 그러나 다른 많은 漁協은 유명무실하게 될 것이다. 21개의 주요항구 魚市場을 경영하는 漁協만은 그 대부분이 계속 성장하고 있다는 것은 이상과 같은 것을 의미한다고 하겠다.

聯合組織의 魚市場이 발달되면 그 부근의 漁協의 魚市場이 쇠퇴하는 것은 자연적인 현상이라 할 것이다. 적어도 聯合組織과 魚市場이 경쟁관계에 있는것은 부정될 수 없다. 예를 들면 지금 釜山水産「센터」의 경우는 釜山漁協의 共販場으로 인하여 어느정도의 영향은 받고 있다고 하겠다. 양육되는 漁獲物에 있어서 漁協의 魚市場과 聯合組織의 魚市場과의 사이에 종류별의 협정이라도 있다면 그러한 경쟁을 피할 수 있으나 만일 荷物유인 경쟁이 일어난다면 그것은 系統組織을 가지는 漁協運動의 정신에서 위배 되는 것이다.

이상과 같은 점에서 보면 역시 하나의 방법으로서 당해 어협의 魚市場經營을 존중하여 水協中央會직영의 魚市場經營은 가급적 피하고 漁協과의 共同經營體를 구성하는 것도 생각할 수 있는 것이다. 그것은 가령 양육고가 많고 立地의條件이 좋은 漁港이라도 貸付金의 고정비가 많고 판매대금의 미수가 증가되고 있어 漁協이 파정에 들어 있다든가 하면 그의 再建을 위해서는 水協中央會資金을 이용하고 仲買人을 엄선한다면가 하는 것이 좋을 것이기 때문이다. 이렇게 되면은 漁協의 信用은 점차 높아지고 魚市場에의 양육도 증가하여 漁協의 財政도 개선 될 수 있을 것이다. 특히 도서에 漁協이 많이 散在하고 있는 多島海地方에서는 그러한 共同經營의 魚市場이 좋을 것으로 생각된다.

그러나 이러한 聯合組織에 의한 魚市場經營에 있어서 가장 결하기 쉬운 단점은 會員인 漁協에 대한 봉사이다 그것은 聯合組織의 魚市場이나 水協中央會의 魚市場이 다같이 그 자체의 財源으로 되어 있으며 또한 漁協運動의 범위내에서 設立되는 것이기 때문에 奉仕의

## 漁協運動과 魚市場

原則을 준수해야 한다. 그러나 현실에는 그 市場자체의 성장에 압박되어 會員의 問題를 무시하는 경향이 있다. 그러한 것이 특히 手數料나 費用등에 의해서 나타나는 경우가 많다. 그중에서도 手數料는 漁民經濟에 영향이 크므로 다음에 새로운 항을 설정하여 考察하기로 한다.

### V. 販賣手數料

販賣手數料란 출하된 어패류를 仲買人에 판매한 것에 대해서 出荷者로부터 받는 代價이다. 대량의 어패류를 관리하여 많은 仲買人을 유인하기 위해서는 市場의 설비가 필요하다. 그러한 설비를 위한 경비를 보상하는 것이 첫째의 과제이다. 公營단체가 魚市場을 개설하고 있는 경우에는 都賣人은 그의 사용료를 지불하게 된다.

魚市場에는 경매인 하역 기타의 인적설비 이외에 판매장 양육시설등의 물적설비도 필요하다. 또한 그것을 위한 경비 이외에 출하자에 대해서 판매대금의 지불을 보증하지 않으면 안된다. 그의 기일은 장소나 또는 魚市場의 자금사정에 따라서도 상이하나 당일 지불하는 것은 적고 보통 2~3일정도가 많다. 그동안에 그의 대금을 仲買人이 불입하지 않으면 魚市場經營者의 손실이 된다. 곧 대금의 지불기일과 중매인에 의한 수취일의 차는 魚市場經營者의 금리부담이 되는 것이다. 6.25 전후를 통해보면 일반적으로 魚市場의 手數料는 저하되어 오고 있다. 6.25 직후에는 6~10% 정도나 되어 사실상 영리적으로 경영되고 있었다고 해도 과언이 아니다. 최근에는 대개 4%로 균일화 되고 있다. 消費地魚市場에서도 전국적으로 4%로서 대부분이 균일하다. 手數料는 魚市場의 사정에 따라서 약간의 차이를 가질 수 있는 것이나 결국 차이가 심하면 다른 組合의 魚市場으로 가기 때문에 많이 받을 수 없게 되어 있다. 이론상으로는 양육고의 차이에 따라 그것이 많은 魚市場에서는 적은 魚市場보다도 낮은율을 적용하는 것이 원칙이다. 그것은 설비가 충분히 이용되고 있으므로 간접적인 경비가 싸게 먹고 仲買人의 신용도 확실하게 되기 때문이다. 釜山이나 仁川의 魚市場의 手數料率은 현재의 이하로 내릴 수 있는 가능성을 가지고 있다. 취득하는 手數料총액과 실제의 지출과의 차는 純益이 되는 것이다. 이것은 營利的私企業에서는 株主에 배당될 것이나 漁協系統에서는 一般經費의 財源으로서 사용되고 있다.

水産廳統計에 의하면 1966年 總漁獲量 701,167%의 44%가 委販되었으나 70년에는 거의 57%로 증가되어 년년 증가 경향을 나타내고 있다. 이것을 手數料관계에서 보면 <표4>에서 보는 바와 같이 70年 105개 조합중 위판 수수료 규모가 1천만원 이상의 漁協은 20개, 1천만원 이하 6백만원이 11, 6백만원 이하 3백만원 이상이 22, 3백만원 이하 1백만원 이상이 26, 1백만원 이하가 24로서 이중 6백만원 이상 규모의 漁協이 21개에 불과하다. 따라서 전국 委販漁協의 80%가 6백만원 이하의 수입이라 할 수 있다. 그리고 전혀 위판 수수료 수입이 없는

수 산 경 영 론 집

<표4>

1970年 全國 漁協의 委託手數料 收入規模

위판 수수료 규모	조합수	비	고				
1천만원이상	20	군산	59,361,735	목포	50,741,850		
		삼천포	26,016,784	기장	10,263,548		
		방어진	16,212,478	마산	77,056,000		
		부산	72,558,977	동영	20,302,294		
		삼척	13,127,000	주문진	37,737,625		
		속초	57,331,000	거진	19,009,513		
		목호	37,497,203	포항	20,550,885		
		울릉	15,023,000	죽벽	10,072,000		
		후포	21,198,000	구룡포	33,003,844		
		감포	16,741,932	강구	14,607,890		
		6백만원이상 1천만원	11	보령	9,434,679	장항	9,694,515
				금소	8,326,683	금당	6,407,253
				금일	6,748,484	군의	9,479,822
흑산	6,411,429			나로도	7,103,870		
금산	7,148,719			온산	6,850,993		
3백만원이상 6백만원	22	추자	7,480,520				
		고금	5,162,844	영광	5,992,371		
		완도	5,779,326	풍화	5,281,873		
		녹동	5,599,969	부천	4,668,404		
		화성	4,325,679	인천	4,156,625		
		서산	4,784,328	무안	3,945,181		
		북평	4,123,770	신지	4,249,37		
		송지	3,375,182	광양	3,798,32		
		고성	3,990,223	장생포	3,106,809		
		진해	4,618,703	아야진	3,158,669		
		대진	3,341,954	성산	3,512,819		
		서귀	4,290,948	제주	4,240,658		
		300만원 1백만원	26	용유	2,172,456	진도	2,753,574
약산	2,997,538			청산	2,770,615		
노화	2,138,477			거문도	2,261,888		
장흥	2,580,351			육지	2,185,398		
하도	2,315,580			한림	2,561,615		
축산	2,083,923			대보	2,473,032		
대청	1,806,102			연평	1,813,744		
소안	1,021,778			강진	1,186,000		
조도	1,309,637			우수영	1,264,265		
여수	1,470,505			관산	1,545,985		
서생	1,686,314			김해	1,433,921		
양양	1,753,503			원덕	1,456,045		
1백만원이하	24			양포	1,179,361	김제	1,203,493
		덕적	541,795	평택	685,000		
		백령	556,147	옥정	857,355		
		해창만	713,950	남면	782,143		
		웅동	764,936	한산	529,390		
		관포	565,000	성포	536,136		
		남해	688,155	정자	868,345		
		강능	737,541	안서	891,447		
		강화	27,438	강경	12,069		



漁協運動과 魚市場

	당진	270,140	고창	437,191
	합평	35,000	돌산	21,984
	안도	358,787	벌교	473,628
	승주	6,700	거제	140,729
위관 없는 조합	2	울산	홍성	

자료 : 수협중앙회

漁協으로서 울산과 홍성의 2개組合이 있다. 이와같이 2개 漁協을 제외한 전 漁協이 위관 수수료 수입을 올리고 있다는 것은 대단히 좋은 현상이나 이러한 수입이 과연 순이익을 발생하고 있는가의 문제는 별개의 문제이다. 자료 부족으로 명백히는 알수 없으나 대체로 이층의 절반 이상은 순이익을 발생하고 있으리라 생각된다. 그러나 漁協에서 이익을 발생하는 사업이 오로지 販賣事業에 한정되고 있으므로 이 販賣收入으로서 一般管理費 指導事業 기타의 非經濟事業을 유지하고 있는 것이므로 금후의 漁協運動에 많은 문제점이 있다고 하겠다. 漁協에 있어서 일반적으로 販賣事業이 보급되고 있는 이유가 바로 이 財源을 확보 하기 위해서 이다.

이와같이 分析해 본다면 販賣手數料는 단순한 販賣事業에만 필요한 경비뿐 아니라 漁協의 一般經費를 충당하는 賦課金の 성질을 띠고 있다고 하겠다. 漁協經營의 이상은 모든 經濟事業에 있어서 각각 수지를 보상 하도록 하는 것이다. 市場競爭에서 볼때 그의 경쟁자인 營利的 私企業은 일정한 금리와 「마진」에 의해서 사업을 영위하여 利益을 얻고 있으므로 漁協의 경영능율이 그 보다도 열쇠하지 않으면 市價에 추종된다 하더라도 손실은 없을 것이다. 信用事業에 있어서 貯金에는 되도록 높은 利子를 지불하고 貸付利子는 싸게 하며 또한 購買事業에서도 되도록 싸게 공급하는 것이 이상이다. 그러나 赤字를 발생하는 것과 같은 위험은 피하지 않으면 안된다. 현실에는 組合의 경영능력의 저위로 市價主義를 취해도 赤字를 면치 못하는 漁協이 적지않다. 이 赤字를 보충하고 전체의 수지균형을 맞추고 있는 것은 販賣事業의 이익이 있기 때문이다. 물론 信用事業 購買事業등은 처음에는 다소의 적자가 있더라도 事業이 일정한 규모에 도달할때까지는 판매수입에 의해서 보충해 가는 것이 필요하다.

그외에 漁協은 漁村에서 조직되는 것이며 창설된지 아직 10년밖에 되지 않으므로 초창기에는 그의 組織費用이라고도 할 수 있는 최소한도의 경비가 필요할 것이다. 특히 교육 지도의 事業을 위해서는 더욱 많은 경비가 필요하다. 그것은 직접으로는 經濟事業과는 관계가 없으므로 賦課金으로서 組合員에 할당할 수 있는 것이나 漁協에는 아직도 과거의 착취적인 漁業組合의 잔영이 남아 있으므로 漁民 개개인의 부담이 되는 賦課金은 환영을 받지 못하고 있다. 거기에서 收入財源으로서 販賣事業이 중요시 되고 있다. 그러므로 販賣收入의 일부분은 부과금의 임무를 다하고 있다고 하겠다. 漁協으로서는 賦課金を 받지않는데서 漁民으로부터 환영을 받는다. 經濟事業의 발전에 따라서 賦課金の 비중은 점점 감소되는 경향이 있다. 가난한 漁民에 賦課金を 加하는 것은 심리적으로도 저항이 크므로 經濟事業을 발

전 시키고 그의 댓가로서의 收入을 얻을려고 하고 있다. 그러나 經濟事業도 금리는 일반이 자율을 초과하지 못한다는 協同組合의 原則과 또한 최근의 法定利率의 인하로 거기에 추수시킬수 없는 문제점과 購買事業은 供給價格引下의 요망이 충족되지 않는데서 결국 판매 사업에 주로 부담시키지 않을수 없는 실정에 있다.

다음에는 賦課金の 기준의 문제가 있다. 이론상으로는 組合員의 양육고 곧 販賣高가 가장 합리적이거나 실제로 賦課金を 징수하고 있는 대부분의 組合에서는 업종 및 소유 統數나 규모를 기준으로 하고 있다. 구성원이 組合에 대해서 경비를 부담하는 기준은 다음 두가지 점에서 구하는 것이 합리적이라 할 수 있다. 하나는 團體의 활동에 의해서 받는 이익의 크기이며 다른 하나는 각 組合員의 부담 능력이다. 현재 漁協의 활동은 組合員의 어획을 증가하고 이것을 적정한 가격으로 販賣하는 것에 集中되고 있다. 따라서 그의 販賣額은 組合員이 組合에서 얻은 이익의 크기를 가장 적합하게 표시하는 것이다. 그 위에 그의 부담능력의 정도도 漁獲高에 달려있다고 해도 좋을 것이다. 販賣手數料를 지불하는 자는 船主나 業主만이라고 생각하기 쉬우나 사실은 “깃가림제”(收益分配制)가 보급되고 있는 현재로서는 순수한 漁夫들도 간접적으로 이것을 부담하고 있다. 그러므로 만일 적극적으로 賦課金を 징수한다고 하더라도 가장 정확한 기준은 그의 양육고에서 구해야 할 것이다.

販賣手數料를 魚市場經營에 요하는 비용이상으로 정하여 그의 利益金を 가지고 漁協 전체를 경영하는 것은 합리적인 방법이며 실질적이라고 할 수 있다. 앞으로 不實組合의 再建과 정비를 위해서 많은 漁協이 이월 결손을 보상해야 할 것이며 그의 주요 財源으로서의 販賣手數料에 의존하지 않을 수 없을 것이다. 가령 4%의 手數料가 징수 된다고 하면 2%는 그의 經費補償에, 나머지 2%는 결손을 생각해야 하는 것과 같은 것이다. 그의 再建과 정비가 완성된 후에는 手數料를 인하 할 수도 있으며 또한 적극적으로 내부에 資金을 유보하여 經濟事業확장의 기초로 할 수도 있을 것이다. 요컨대 販賣手數料는 漁協經營의 財源의 기초가 된다는 것을 망각해서는 안된다. 漁協이 魚市場을 경영하면 販賣手數料로서 각종 경비를 징수하는 것이 되므로 간단하다. 그러나 기술한 바와 같이 近海漁船의 행동반경이 확대되어 다른 漁協의 魚市場에 양육하는데서 문제는 복잡하게 되고 있다. 漁協과 漁協과의 관계에서 보면 다른 漁協의 魚市場에 양육하는 組合員도 실질적으로 賦課金에 해당되는 부분은 組合에 납입할 의무를 지고 있다. 자기 組合의 魚市場에 양육하는 組合員만이 賦課金を 납입하는 것만으로서의 공평하지 못하다. 거기에서 현재 대부분의 組合에서는 販賣高나 販賣場所에 불구하고 統數나 規模 또는 業種에 대해서 一定金額을 賦課하고 있으나 앞으로는 다른 組合의 魚市場에 양육하는 것에 대해서도 일정한 기준에 의한 賦課金の 징수를 고려한다면 곧 어획고 기준으로서도 될 수 있을 것이다.

販賣手數料는 자기 組合의 魚市場에서 販賣되는것 이외에 組合員의 漁獲物을 수집하여 共

## 漁協運動과 魚市場

共同出荷하는 경우에도 징수할 수 있는 것이다. 이러한 경우 漁民의 입장에서는 잘못생각하면 漁民의 手數料부담이 이중으로 됨으로 대단히 불리한 것이라 생각되기 쉽다. 예를 들면 도서 영세조합에서는 설비가 좋은 漁港의 魚市場이나 또는 消費地의 大魚市場에 共同出荷한다면 魚市場에서의 手數料과 共同出荷에 따른 漁協의 手數料로서 이중부담이 된다. 이와같이 양쪽의 手數料 공제액은 상당히 많을 것이므로 組合員은 불만이 있을 것이다. 그러나 大漁港의 魚市場이나 消費地魚市場의 판매자가 자기組合의 魚市場에서 販賣하는 것보다도 고가로 거래 된다는 것을 생각하면 그러한 높은 手數料을 공제하고도 실질수입은 많을 것이다. 곧 도시의 生産地魚市場에서 염가로 구입하여 大漁港의 魚市場이나 消費地魚市場에 고가로 販賣하여 그러한 높은 수수료를 공제하고도 많은 이익을 보고 있다는 것을 알면 이해할 것이다.

또한 漁協의 입장에서 보면 共同出荷하는데서 荷受組合 또는 魚市場에서는 그의 手數料 중에서 일부를 환불해 줄것을 기대할 수도 있다. 그것이 조합원에 대한 적극적인 봉사라 되는 것이다. 현재도 集散地魚市場에 대해서 政府는 그의 手數料중의 일부를 해당 漁協에 환불해 줄 것을 지시하고 있으며 또한 대부분의 集散地魚市場에서는 仲買人 하수인에게도 販賣장려조로 手數料의 일부를 환불하고 있다. 이러한 手數料의 환불은 出荷者 개개인에 하는 경우도 생각할 수 있으나 그것은 해당조합으로 하는 것이 協組運動의 原則에 부합된다. 곧 그것은 漁民의 協組運動에 도움이 될 뿐 아니라 또한 그러한 환불금으로서 組合의 經理에도 보탬이 될 것이다. 특히 漁協의 系統組織強化를 위해서는 더욱 필요한 방법이다.

魚市場經營者는 生産者인 漁民을 위해서 魚市場을 경영하는 이상 단지 자체의 시장경비를 충족하기 위해서뿐 아니라 出荷하는 漁業者의 소속하는 漁協의 부과금을 징수한다는 각오에서 하지 않으면 안된다. 販賣手數料만을 받고 出荷者의 組合이나 會員인 漁協에 대해서 외면 한다면 그것은 보통의 營利私企業의 市場經營과 조금도 다를바 없을 것이다. 이러한 점에서 지금까지 개개의 漁協에서 반발하여 자체의 販賣場設置를 할려고 노력해온 것이며 그것을 위해서 많은 낭비와 허실이 있었다는 것을 생각해야 할 것이다. 요컨대 方法은 간단하다. 聯合組織 혹은 水產中央會의 魚市場에서 징수한 手數料중에서 그 일부를 漁協에 환불하면 된다. 물론 환불을 하는때는 자체의 市場經營을 보상할 수 있도록 그의 手數料를 정해야 한다. 환불은 전술한바와 같이 벽지의 소규모 漁協에 있어서의 魚市場經營의 부담을 들어줄 것이다. 따라서 작은 漁協은 組合員의 漁獲物을 모아서 共同出荷해도 될 것이며 또한 개개의 漁船이 단독으로 양육하더라도 그것이 漁協의 共同出荷의 일부분으로서 취급된다면 목적 달성에는 부합 될 것이다.

大消費都市에서 中央魚市場과 水協共販場이 병립되고 있는 경우에는 양자는 서로 대립관계에 있게 된다. 거기에 단일 共同出荷하는 漁協이 系統組織인 水協中央會의 魚市場을 이용하지 않고 中央魚市場을 이용한다면 거기에는 系統組織強化의 문제가 있다고 보아야 할 것이다. 系

## 수 산 경 영 론 집

統組織을 통한 魚市場의 이용을 역설하는 데는 적어도 會員에 현실의 이익을 주지 않으면 그의 協力を 기대할 수 없을 것이다. 따라서 系統組織의 유대는 첫째 환불제의 적용에 있는 것이다. 그렇게 되면은 漁協상호간 및 漁協과 水協中央會와의 관계는 더욱 긴밀해지며 그의 일체화를 실현할 것이다. 불행하게도 대다수의 漁協은 전술한 바와같이 手數料 수입만으로 組合經營을 유지하려고 하는데서 手數料率이 높으므로 商人이나 客主등에 대한 밀매행위가 아직도 성행되고 있다. 개중에는 최근에 이르러 手數料 수입의 증가로 의외에도 많은 결손을 보상하고 있는 漁協도 있으나 그렇다고 항구적인 대책이 강구된 것이라고는 볼 수 없다.

전술한바와 같은 환불제가 실시되면 漁協과 漁協과의 사이도 서로 긴밀한 관계가 성립된다. 集散地魚市場에는 다른 組合員의 양육고가 자기 組合員의 양육고보다 많지므로 그의 賦課金에 해당되는 手數料의 일부를 다른 漁協에 환불하게 되는 것이므로 漁協 상호간의 協同이 실현되는 것이다. 組合員의 입장에서는 가능한 한 유리하게 販賣되는 魚市場에 양육하고 싶으나 그것이 組合의 賦課金을 면치 못해서는 組合員간의 부담의 불균형이 일어나게 되고 組合의 경리도 곤란하게 된다. 적어도 漁協運動에 종사하는 이상 集散地魚市場을 경영하는 漁協은 거기에 양육되는 漁業者의 소속조합에 그만한 奉仕를 할 책임이 있다. 환불을 받는 漁協은 안심하고 組合員에 대해서 그 魚市場에 양육할 것을 권고할 수가 있을 것이며 그 魚市場의 취급고는 자연 증가될 것이다. 漁協사이에 그와같은 관계가 성립된다면 각 漁協이 애써 자체의 魚市場을 경영하여 능율을 저하할 우려도 없을 것이다.

漁協이나 聯合組織 또는 水協中央會의 경영하는 魚市場과 出荷하는 漁協과의 사이에 환불계약이 되면 또한 그것을 연장하여 消費地魚市場에도 적용할 수 있을 것이다. 만일 그러한 요구가 충족되지 못할 경우에는 거기에 다른 魚市場經營者로서 자기의 共販場을 진출 시킬 수 있게 될 것이다. 消費地에 있어서의 中央魚市場이 一都市 一市場主義를 채택하고 있는 것은 中央魚市場이 그의 임무를 완수해 줄것을 전제로 하고 있는 것이다. 따라서 漁民의 요구에 적용되지 못한다면 漁協 또는 水協中央會 혹은 聯合組織은 자영의 魚市場을 개설할 수 밖에 없을 것이다. 그의 좋은 실례가 大邱市の 경우이다. 大邱市에는 종전에 中央魚市場만이 있었으나 中央魚市場의 횡포로 水協中央會의 大邱共販場이 開設되어 양립되고 있다. 中央魚市場의 횡포에서 보면 消費都市에 있어서의 都賣人 곧 中央魚市場은 복수제가 유익한 점도 있다. 그러나 이러한 경우에는 漁民이 굳게 단결한다면 漁協系統組織의 魚市場이 독점할 수도 있을 것이다.

다음에 수속과정상의 문제로서 魚市場의 手數料의 환불을 원할히 하기 위해서는 漁協별로 양육고의 정리를 명확히 하지 않으면 안된다. 出漁船의 증가는 양육 魚市場에 있어서 판매대금의 송금문제를 야기 시킬 수도 있을 것이다. 그러나 그것은 양육자 명단 및 販賣統計의 정확한 작성에 의해서 간단히 해결 될 수 있을 것이다. 곧 현재 委販場에서 실시

## 漁協運動과 魚市場

되고 있는바와 같이 매일 매일 개인별로 기록하고 있는 것과 별차 없는 것이다. 양육하는 漁船은 계절에 따라 변동하기는 하나 대체로 고정되는 경향이 일어날 것이다. 이것을 소속의 漁協별로 정리하여 그의 받아들인 手數料의 일부를 송금하면 되는 것이다. 이와 같은 정리는 각 漁協에 대해서 소속 조합원의 어획을 정확히 알리므로써 모든 활동의 기초가 되게 하는 것이다. 각 漁協에의 송금이 확실하게 되면 貸付金의 상환이나 購買代金の 支拂도 보증될 것이며 더욱이 組合員의 口座에 대체가 된다면 貯金도 증가될 것이다. 요컨대 出漁組合에서도 자기 魚市場에 양육하는 漁協과 마찬가지로 販賣 購買 및 信用의 事業을 상관시켜 할 수가 있을 것이다. 곧 集散地魚市場을 경영하는 漁協이나 聯合組織 또는 水協中央會는 그기에 出荷하는 漁協을 위해서 그만큼 봉사를 해야할 것이다. 그것이 역시 자체의 발전책도 되는 것이다.

현재도 경기도의 덕적, 부천 광화등 각도서조합은 仁川의 集散地魚市場에 사무원을 파견하여 (出張所를 두고 있다) 組合員의 양육고를 파악하고 手數料의 환불과 대금수령 송금 기타의 사무에 종사하고 있다. 만약 환불제가 정확히 실시되고 있다면 그러한 제사무는 양육지의 魚市場에 위임할 수도 있을 것이며 구태어 주재원의 파견도 할 필요가 없을 것이며 전통적인 客主에의 위탁도 없어질 것이다.

## VI. 結 論

이상은 漁協運動과 魚市場의 합리화를 위한 하나의 방안으로서 고찰한 것이나 여기에서 망각할수 없는 사실은 漁協및 그의 系統組織이 魚市場經營을 해야한다는 것이 기본이라고 하는 것이다. 현재 漁協은 生産地魚市場을 독점경영하고 있다고는 하나 그의 취급고는 70년 현재 全漁獲高의 57%에 불과하며 또한 그 委販高의 약 72%는 21개의 주요 集散地魚市場에 의해서 취급되고 있다. 그것은 漁船의 動力化 大型化에 의해서 漁船의 行動半徑이 확대되므로써 基地漁港에의 양육이 증가되는에서 나타난 현상이다. 이러한 점에서 최근 일부층에서는 生産地魚市場의 복수제를 역설하고 (釜山 仁川등에서는 이미 市場의 개설이 되고 있다) 있으나 이것은 유통질서의 단순화와 장기적안목에서 볼 때에는 허용되어서는 안될 문제이다.

生産地魚市場의 복수제가 魚價安定에 도움이 되는 것처럼 생각하나 그것은 전술한 바와 같이 단기적인 안목에서의 결론이며 장기적인 안목에서는 오히려 魚價 저림의 근원이 되기 때문이다. 더욱이 거기에 私企業의 진출까지 고려되고 있다는 설도 있고 보면 그것은 도저히 인정될 수 없는 문제이다.

魚價의 안정은 漁協에서도 희망하는 바이므로 魚市場經營은 漁協에 전담시켜야 한다. 또한 양육된 漁獲物은 生産地魚市場에서만 販賣되어야 한다는 것도 지양되어야 하며 가능하면 消費地魚市場에 직송되는 共同出荷제도 적극 장려되어야 할 것이다. 加工原料魚

### 수 산 경 영 본 질

로서 대량임가 구입은 당연히 生産地魚市場에서 이루어질 것이다. 그렇다고 해서 加工業체가 자가수요물의 조달을 위해서 魚市場을 경영하는 것은 市場設立의 취지에 위배되는 것이므로 역시 漁協의 魚市場에 의존되어야 한다.

漁協에 있어서 魚市場의 經營은 그의 생명선이다. 漁協이 매일 매일의 販賣物을 파악할 수 없다면 모든 事業은 원활하게 수행되지 못할 것이며 최대의 收入源泉이 상실되게 될 것이다. 만일 私企業이 진출하여 漁協의 魚市場經營을 침식하게 되려는 간접으로 漁協은 파괴 될 것이다. 따라서 魚市場經營에 대해서는 漁業者의 보다 많은 발언권을 인정해야 하는 것이다. 加工業의 製品販賣에 대해서는 生産者의 일방적인 의사결정에 의존하고 있는데 대해서 漁獲物과 農産物의 일부에 대해서만 生産者의 시장행위를 구속한다는 것은 公平의 原則이나 弱者의 保護策이 결코 되지 못한다. 따라서 漁獲物의 시장행위는 生産地나 消費地를 불문하고 漁業者의 입장에서 수행되어야 할 것이며 그러한 의미에서 生産地魚市場뿐 아니라 消費地魚市場에 대해서도 漁協 또는 水協中央會의 市場經營權은 허용되어야 할 것이다. 그것이 憲法에 보장되고 있는 協同組合運動의 취지일 것이며 또한 그의 촉진책이 될 것이다. (부산수대 교수)