

## 농산물 유통단계 축소에 관한 연구

-농산물 물류센터를 중심으로-

주우진\*

조규식\*\*

### 목 차

- I. 농산물유통의 개념 및 특성
- II. 다단계 유통경로의 문제점
- III. 농산물 유통개혁의 방향
- IV. 결 론

## I. 농산물유통의 개념 및 특성

우리나라는 농업생산이 소규모로 지역적으로 분산되어 있고, 소규모 소매점이 산재해 있어 농산물유통에 있어서 도매시장의 비중과 역할이 큰 것이 특징이다. 도매시장은 분산된 산지 생산농가로부터 농산물을 수집하여 도시지역의 식품소매상에게 분산하는 역할을 수행하고 있으나 도매시장을 경유함으로 해서 유통단계가 많고 유통경로가 복잡하여 유통마진이 높은 단점을 보이고 있다. 그래서 농산물유통개선에 대한 필요성이 꾸준히 제기되고 있다.

최근 유통서비스 시장의 개방과 더불어 진행되고 있는 소매유통구조의 변화로 인해 도매시장이외의 다양한 유통경로가 출현하고 기존의 농산물유통체계도 변화될 것으로 예상되고 있다. 그러므로 도매시장을 중심으로 하는 기존 유통체

\* 서울대학교 경영학과 조교수

\*\* 농수산물유통공사

계 보완과 산지와 소비자간 경제 가능한 직거래 유통형태가 절실히 요구되고 있는 실정이다.

이러한 「물류센터」 중심의 직거래체제의 효과는 유통단계축소, 계획생산출하, 판매규격 표준화 그리고 포장거래 등을 통한 유통비용절감과 공정거래 실현 등으로, 선진국에서는 이미 보편화된 거래형태로 정착이 되어 있다.

## 1. 개　념

「유통」이란 농산물이 최초의 생산시점으로부터 최종소비자의 손에 놓여질 때까지 일어나는 재화와 용역의 흐름에 관련되는 모든 경영활동의 수행이라고 정의할 수 있다. 이해가 상반되는 각 집단들은 유통을 각각 다른 각도에서 보게 된다. 즉, 소비자는 그들의 원하는 농산물을 가장 싼값으로 살 수 있는가 없는가에 관심을 갖게 되고, 농민은 가장 높은 값으로 농산물을 판매할 수 있는가 여부에 관심을 갖게 되며, 여러 가지 유통활동에 종사하는 유통업자들은 그들이 분담하고 있는 특정활동에서 얻을 수 있는 중간이익에 가장 큰 관심을 갖게 된다. 이러한 목적을 추구하는 여러 집단사이에는 끊임없이 이익다툼이 일어나게 된다. 이러한 문제가 끊임없이 발생되고 해결되는 그 자체가 유통에 생동적인 성격을 부여하고 있다. 농산물유통상의 변화야말로 유통에 있어서 일반적인 법칙의 하나이며, 이는 현재의 상태가 결코 영속적일 수 없음을 말한다.

유통활동에 있어서 최고지배자이면서 조정자는 소비자이다. 소비자는 필요하다고 판단하는 여러 가지 재화나 용역에 대하여 그의 소득 중에서 필요한 만큼의 금액을 부문별로 배분할 자유를 얻는다. 따라서 이들 소비자가 필요하다고 인정하고 실제로 구매하기 위하여 돈을 지불한 금액을 농민, 가공업자, 중간상인, 소매업자 등의 유통과정에 참가한 유통업자가 나누어 갖게 된다.

유통은 또한 경영활동의 수행이라고 할 수 있다. 모든 경영활동은 사람들 간의 여러 가지 결정과 상호관계이다. 즉, 어떤 가격으로 팔고 살 것인가, 지금 바로 팔아야 할 것인가 저장해두었다가 다음에 팔아야 할 것인가, 이 시장에서 팔 것인가 다른 시장으로 가서 팔 것인가, 현금으로 팔 것인가 혹은 외상으로 팔 것인가, 광고비로는 얼마나 지출해야 할 것인가 등을 결정해야 한다. 물론 이를 결정하기 위해서는 적절한 자료가 있어야만 될 것이다.

## 2. 역　할

### 2.1 농산물의 수급조절

자급적인 생산이 상당하게 잔재하고 있다고 하더라도 오늘날의 농업생산은 상품생산이 지배적이다. 농산물의 생산과 소비사이의 경제적 분리를 시장활동

을 통하여 수요와 공급을 조절하고 있다. 농산물의 수요를 예측하고 생산시설이나 능력을 적용시키기 위해서는 소비자 또는 사용자 수요에 합치하는 농산물을 적정량만큼 생산하고, 생산된 농산물을 수집·분류·등급화하고, 필요한 시기에 필요한 양의 농산물을 이동시켜줌으로써 수급조절을 기하는 것이 유통의 역할이다.

농산물의 수급조절문제에서 국내 지역간의 문제만 아니라, 국제간의 이동을 통한 국제간의 수급조절문제도 넓은 의미의 사회적 역할이라 할 수 있다.

## 2.2 농업발전에 기여

농산물 유통은 사회에 있어서 생산과 소비를 연결시켜줌으로써 농산물의 사회적 순환을 통해 농업발전을 촉진시켜 주게 된다. 농업발전은 농장에서 생산되는 산출물을 증가시키게 되며, 증가된 농산물을 팔 수 있는 시장기능이 수행되어야만 촉진된다. 이러한 촉진기능은 농산물 유통기능을 통해서만 가능한 것이다.

종래의 농업발전이 농업생산력의 사회적 증대에만 주력하였고 유통기능의 중요성을 소홀히 하였기 때문에 농산물의 가격변동이 심하였고, 수급불균형과 같은 사회적 문제를 파생시켜 경제적 불안정의 원인을 가져왔다.

농업발전이 지속되고 균형적 발전이 이루어지기 위해서는 사회적 역할로서의 농산물 유통문제가 농업발전의 촉진제로서 기능을 갖는 것이다.

## 2.3 경제적 복지에 기여

농산물의 소비자 측면에서 보면 유통기능이 수반되지 않으면 소비자의 경제생활은 지속될 수 없을 것이다. 또한 소비자 욕구가 충족되려면 효율적인 유통메커니즘이 있어야 하며, 이를 통해서만이 시간·장소·그리고 소유효용이 창조될 수 있다. 즉, 필요한 농산물이 필요한 시기에 필요한 형태로 소비자에게 전달되어 소비자의 만족한 소비생활이 지속된다면 이는 바로 경제적 복지에 크게 기여하는 것이다.

소비자 수요가 생산에 전달되고 소비자 욕구를 충족시켜줄 수 있는 농산물이 끊임없이 생산되고 능률이 높은 유통개선을 통하여 유통비용이 저렴하게 되면 소비자의 생활수준은 상대적으로 향상되어 경제적 복지가 증대될 수 있을 것이다.

## 2.4 대량생산의 촉진

농산물 유통이 개선되어 대량판매가 가능한 시장조직이 발전되면 유통비용이 절감될 수 있을 뿐만 아니라 대량수요가 유발될 수 있고, 이를 충족시켜 주기 위해서는 대량생산을 가능하게 하여 규모의 경제성을 달성할 수 있게 되어 생산비를 절감시킬 수 있다.

대량생산→대량유통→대량소비의 대량혁명은 최근에 발전되어 가는 대량소매기관인 슈퍼마켓, 체인스토어에서 흔히 볼 수 있다. 이와 같은 대량소매기관이 발달되면 농산물의 대량수요가 이루어지고, 이를 공급할 수 있는 집단생산, 즉 단지생산이 촉진되어 농업생산비가 절감될 수 있어 생산구조를 개선하게 될 것이다.

## 2.5 문화적 변혁

유통기능이 발전되면 농가는 판매지향적인 생산을 하게 되고, 유통기관은 유통비용을 절감하게 되며, 소비자는 표준화된 등급품을 구매하게 되어 물질 면에서 사회적 계층간의 차이를 크게 해소시켜 주게 된다. 뿐만 아니라 소비자들은 대량소매기관의 발달에 따라 종래에 부담하였던 구매활동 시간을 단축시켜줌으로써 생활의 합리화가 이루어질 수 있게 된다.

유통기능은 이러한 과정을 통해서 생산과 유통기관, 그리고 소비자의 기능적 분담을 가능하게 하고 문화적 변혁을 가져오게 될 수 있다. 그러나 이러한 문화적 변혁은 단지 종래의 사회적 습관이나 생활양식을 주어지는대로 받아들이는 것이 아니라, 새로운 소비 내지 생활문화를 창조하여 생산적으로 활용하는 방향으로 지속되어야 할 것이다.

## 3. 농산물 유통의 특수성

농산물 유통을 연구함에 있어 언제나 유의하지 않으면 안될 것은 농산물의 유통에 따른 특수한 성질이다. 농산물의 유통에 관련되는 기본특성은 유통구조 내의 참가자와 그들의 활동인 농산물의 생산과 생산자, 농산물의 소비와 소비자, 생산자와 소비자를 연결시켜주는 유통 등을 모두 고려하여야 할 것이다.

농산물 유통구조에서 주목할만한 특수성으로는 다음과 같은 것들을 들 수 있겠다.

첫째, 농산물은 생산 및 공급이 불안정하다는 점이다.

농산물은 생산의 계절성 및 기상조건이 작황과 수급에 절대적으로 영향을 미치며, 보관상 어려움이 뒤따르기 때문에 수확시기에 일시다량 출하되는 것을 막기가 어려워 생산 및 공급이 불안정하다. 또한 소비를 위한 수요는 연중 평준

화되는 경향이 있으나 생산 및 공급은 비탄력적이어서 수요변화에 대해 즉각적인 대응이 곤란하다.

둘째, 농산물의 유통조건 및 거래조건이 공산품에 비해 상대적으로 불리하다는 점이다.

농산물은 가치에 비해 부피가 크고 부폐변질성 등으로 인하여 고정비용이 높을 뿐만 아니라 감모손실이 크기 때문에 유통비용이 과다하게 발생되며 포장 개선과 규격표준화 등의 상품성 제고가 곤란한 점이 있고 또한 생산자수는 많으나 출하규모가 영세하여 유통단계와 경로가 복잡하다는 사실이다.

셋째, 농산물의 유통문제 해결에 있어서는 뚜렷한 효과를 거두는데 많은 기간 소요된다는 점이다. 오랜 상거래 관습과 사회경제를 토대로 형성된 유통구조를 단시일 내에 바꾸기는 어려움이 뒤따르고 또한 물적 유통기반 조성에는 막대한 사회간접자본의 투자가 소요된다.

넷째, 농산물의 유통개선을 위한 정부직접개입에는 한계가 있다는 점이다.

농산물유통은 상인이나 민간주도적인 상기능에 더욱 가까우므로 정부의 시장개입이나 상기능의 행정적 규제만으로는 장기적으로 유통구조를 왜곡시켜 불안정이 더욱 심화될 수도 있다.

## II. 다단계 유통경로의 문제점

### 1. 우리 나라 농산물의 유통경로

생산자의 손을 떠난 농수산물은 수집, 선별, 포장, 상·하차, 수송, 저장, 가공 등의 과정을 거쳐 최종소비자에 이르게 되며 이같은 생산과 소비의 연결부분을 총체적으로 유통부문이라 일컫는다. 따라서 생산 및 소비부문에서의 변화는 유통부문의 변화를 초래하고 유통부문내의 여러 가지 변화 역시 생산과 소비부문의 변화를 유도하게 되어 생산, 유통, 소비 세부문간의 동태적 상호관련관계가 형성된다.

유통경로의 분석을 위해서는 시장단계별 추적조사가 필요하나, 이를 위해서는 조사비용이 많이 들뿐만 아니라 조사성격상 어려움이 많다. 조사상의 어려움으로는 상인들의 유통기능이 구분되어 있지 않고 복합적 기능을 수행하는 상행위를 분류 정리해야 하는 작업 등을 들 수 있다.

청과물의 유통경로를 예로 들어 생각해보자. 청과물의 주된 유통경로는 생산자 → 수집상 → 유사도매시장(위탁상) → 중간도매상 → 소매상 → 소비자라고 볼 수 있다. 수집단계에서는 도로망의 확충, 운송 및 통신수단의 확대보급으로 전국이 일일생활권화 되어 신선도가 요구되는 과채류와 채소의 경우 단협이

나 출하단체를 통한 공동출하와 대도시 도매시장 직출하가 급격히 증가하는 추세에 있으며, 이와 함께 유통경로에도 변화가 오고 있다. 그러나 채소류와 저장성이 있는 과실류, 양념류는 수집상을 통한 출하가 많으며, 전통적인 유통경로의 비중이 높은 편이다.

수집상은 이윤확보를 위하여 각종 시장정보에 의거한 다양한 판매처를 갖고 있는데 지방도시 출하와 대도시 도매시장출하의 비중이 크며, 반출상(중간상)을 통한 판매도 적지 않은 상황이다. 지방도시 도매시장 취급물량의 20%정도는 다시 대도시 도매시장으로 중개되는 경향도 나타나고 있다. 대도시 도매시장에서는 완전한 공영도매시장체제가 구축되어 있지 않기 때문에 유사도매시장의 거래물량 비중이 큰 편이며, 도매상인(지정도매인, 중매인, 위탁상)과 소매상 사이에 중간도매상이 존재하고 있다.

청과물유통은 우리나라의 농산물유통상 가장 문제가 많은 부분으로 지적되고 있는데, 이는 앞에서 언급하였듯이 수요는 안정적인데 비하여 생산의 변화가 크기 때문에 수급불균형 및 이에 따른 가격불균형현상이 빈번하게 나타나기 때문이다. 이와 함께 다수의 영세한 생산자와 소비자가 존재함으로써 공산품에 비하여 유통단계가 많고 또한 복잡한 것도 사실이다. 그러나 이러한 사실만을 갖고 농산물유통상의 문제점만을 부각시키는 것도 큰 문제가 있다. 그 이유로는 공산품은 유통과정상 분산단계만으로도 원활한 수급을 실현시킬 수 있는데 비하여 농산물은 수집 및 분산단계가 유통과정상 필수적이기 때문이다. 또한 공산품은 제조업자가 직접 유통부문에 참여하여 유통단계를 축소할 수 있지만 농산물은 생산자가 유통부문에 참여하기에는 아직도 조직화가 되어 있지 못하고 있으며, 조직화를 위한 재정적·제도적 지원도 미흡한 실정이다. 이 결과 채소류의 유통경로는 통상 5~6단계를 거치게 되며 생산자단체를 통한 계통출하의 경우에는 3~4단계로 축소되고 있다.

주요 청과물의 유통경로는 <표 1>과 같다. 즉 청과물의 주요유통경로는 생산자 → 수집상 → 대도시도매시장(위탁상) → 중간도매상 → 소매상을 거쳐 소비자에게 돌아간다. 그러나 이러한 유통경로도 품목별로 볼 때에는 차이가 존재하는데, 고추의 경우가 지방도매시장을 경유하고 있으며, 감귤의 경우 생산의 대부분이 제주도로 제한되어 있고 조직화도 비교적 잘되어 있어 단협을 통한 계통출하 비율이 높은 편이다. 감귤의 주유통경로는 생산자 → 단협 → 공판장 → 중매인 → 소매인이라고 볼 수 있다.

이와 같은 주유통경로 내에서도 품목별로 볼 때는 그 경유비중이 다르게 나타날 수밖에 없으며, 지역별, 시간별로도 차이가 존재한다. 따라서 유통경로별 비중을 파악하는데 있어서는 아직도 공식적인 통계의 작성이 어려운 상황이며 그 이유는 앞에서 밝힌 바와 같다.

&lt;표 1&gt; 주요 청파물 유통경로

	생산자	수집상, 반출상	지방도매시장	대도시도매시장 (위탁상)	중간도매상	소매상
무	○	○		○	○	○
마늘	○	○		○	○	○
딸기	○			○		○
수박	○	○		○	○	○
고추	○	○	○	○		○
사과	○	○		○	○	○

## 2. 문제점

농산물유통에 있어서의 문제점으로는 한마디로 유통경로가 다단계이며 이에 따라 유통비용이 크다는 점이다. 농산물의 생산은 극히 일부의 특화된 상품을 제외하고는 전국에 산재한 다수의 소규모 생산자에 의하여 수행되고 있다. 즉, 농산물은 다수의 소규모 생산자에 의해 소량씩 생산되고 있으므로 소비지로 반출하기 위해서는 개별 농가단위에서 소량으로 생산되는 농산물을 수집하여 대량화 할 필요성이 있다. 바꾸어 말하면 농산물이 산지로부터 반출되기 위해서는 운송 및 거래상의 최소 단위에 부응하기 위한 산지수집기능이 반드시 필요하게 된다. 즉, 농산물생산의 특성이 농산물유통의 특성으로 작용하는 것이다. 이 점이 공산품과 유통상 차이점이며, 공산품보다는 유통단계가 많은 것이다. 즉 공산품의 경우 제조업체에서 출하되는 순간부터 분산단계에 진입하나, 농산물의 경우는 산지에서 수집 및 반출단계 이후에 또는 도매단계 이후부터 분산단계에 들어가게 되는 것이다.

수집기구를 구성하는 유통기구는 일반적으로 수집상, 반출상 및 협동조합의 작목반(조직)을 들 수 있다. 수집상들의 상행위를 살펴보면 중소도시에 점포를 갖거나 거주하면서 수확기에 산지를 순회하면서 수집하는 형태이다. 그리고 수집상은 이윤극대화를 위하여 자기계산기에 상품을 구입하여 이를 대량화한 후 반출상 또는 소비시장에 직접 출하하고 있다. 따라서 이러한 수집단계를 거치면서 유통비용의 증가를 수반하게 된다. 특히, 수집상의 거래규모의 영세성 및 이윤극대화 동기에 따라 상품단위당 유통비용은 커질 수밖에 없다.

반출상을 통하여 유통되는 경우 유통비용은 추가된다. 반출상의 상행위도

수집상과 마찬가지로 자기계산하에 상품을 매입하여 지역적 가격차이를 고려하여 소비지까지 운송한다. 반출상의 경우는 지역적 가격차이를 고려하여 상품출하를 결정하기 때문에 투기적인 요소까지 가미될 수 있으며, 이러한 이유로 인하여 유통비용은 증가한다.

이와 같이 수집·반출상을 통하여 농산물이 수집·반출되는 경우는 유통비용의 증가를 수반할 수밖에 없다. 그러나 수집·반출상들의 역할을 부정적으로만 볼 수는 없다. 생산자는 소비지와 거리가 멀 뿐만 아니라 시장수요에 대한 지식이 부족한 형편이다. 따라서 생산자는 수집·반출상을 통하여 시장의 수요에 대한 지식을 얻을 수 있으며 이에 따라 작목선택의 의사결정에 도움을 받을 수도 있기 때문이다.

그러나 수집·반출상의 문제점과 함께 중요한 것이 생산자의 시장정보 부족으로 인하여 거래시 생산자의 시장교섭력이 낮다는 점이다. 이러한 측면에서 산지가격은 쌈에도 불구하고 소비자 가격은 높게 나타날 수도 있으며, 이 경우가 통상 농산물 유통구조상 문제점으로 대두되는 것이다. 더 나아가 농산물의 경우에는 복잡한 유통경로상에서 가격조작, 폭리행위라는 현상이 발생하여 유통부문이 생산활동을 촉진시키거나 전체적 경제운용을 활성화시키기보다는 저해하고 있다는 현상까지 지적되고 있다.

### 3. 다단계 유통경로의 이론적 고찰

#### 3.1 이중마진이론: 개념

다단계 유통경로에 대한 연구로는 스펠글리(Spengler 1950)의 이중마진이론(double marginalization)을 들 수 있다.

**정의:** 이중마진이론은 유통단계가 많으면 많을수록 중간상의 마진 때문에 최종 소비자 가격이 높아져 경제의 효율성이 저해된다는 이론이다.

이 이론에서는 비록 물품의 총유통비용이 중간상의 증가로 인하여 높아지지 않더라도 최종 소비자 가격은 높게 나타날 것을 예측하고 있다.

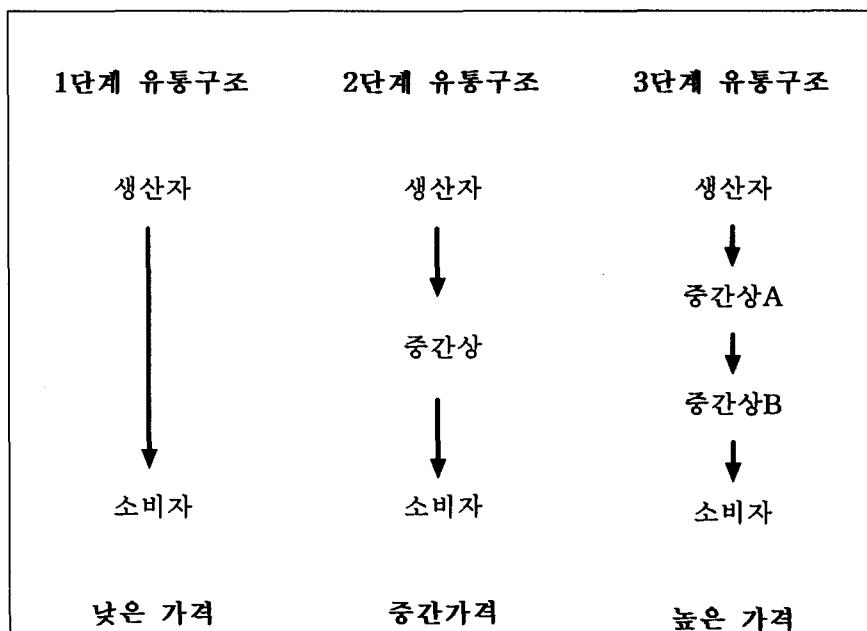
한가지 예를 들어보면 다음과 같다. 사과 한 상자를 유통하는데 수집비(100원), 포장비(100원), 운송비(100원), 금융비용(100원)이 든다고 가정하자. 이러한 기능은 중간상이 수행하든, 생산자가 수행하든, 소매상이 수행하든 물품 유통과

정에서 필수적인 기능이기 때문에 여기에 수반되는 비용을 누군가가 지불하여야만 한다. 여기서 우리는 두 가지 다른 유통구조를 생각해 보자. 첫번째 구조는 생산자가 유통비용 400원을 부담하면서 직접 소비자에게 사과 한 상자를 공급하는 1단계 유통구조이고, 두번째는 생산자는 생산만 하고 생산된 사과를 중간상에게 팔고 중간상이 400원의 유통비용을 안고 사과를 소비자에게 재판매하는 2단계 유통구조이다. 이중마진이론에 의하면 비록 1단계와 2단계 유통구조에서 발생하는 총 유통비용이 공히 400원이더라도 최종 소비자 가격은 2단계 유통구조가 더 높다는 것이다.

만약 중간상이 2명이 있어서 첫번째 중간상은 수집과 포장을 하고 두번째 중간상은 운송과 금융을 담당하는데 생산자가 사과를 첫번째 중간상에게 팔고, 첫번째 중간상은 두번째 중간상에게 팔고, 두번째 중간상은 소비자에게 사과를 파는 3단계 유통구조는 2단계 유통구조보다 소비자 가격이 더 높을 것이다. 즉 여러 유통구조가 똑같은 총 유통비용을 유발하게 되더라도 단계가 적은 유통구조가 가장 낮은 소비자 가격을 실현할 수 있다는 이론이다. 더구나 높은 소비자 가격은 거래량을 위축시키므로 경제의 효율성을 저해한다고 스팽글러는 말하고 있다. <그림1>에서는 이를 간단히 나타내고 있다.

이러한 현상을 게임이론으로도 풀 수 있다. 일반적으로  $n$ 단계 구조보다  $n+1$ 단계 구조에서의 소비자 가격이 더 높다는 것을 보일 수도 있으나 편의상 1단계와 2 단계 유통구조에서의 소비자 가격만 비교하기로 하자.

<그림1>유통구조단계와 소비자 가격



### 3.2 이중마진이론: 수리적 모델

#### 1단계 모형:

다음과 같은 수요함수를 가정하자

$$Q = a - bP \quad (1)$$

Q: 수량 P: 소비자가격

식 (1)의 수요함수는 선형함수로서 이론 및 실증 연구에서 가장 많이 사용 되어지는 수요함수이다. 다음은 아래와 같은 생산자의 이익함수를 가정하자.

$$\Pi = (P-C-D)Q - F \quad (2)$$

$\Pi$ : 생산자의 이익 C: 단위생산비용 D: 단위유통비용  
F: 생산자의 고정비용

생산자는 농산물을 한 개 생산하고 유통하는데  $C+D$ 의 변동비를 발생시키며 이를 個當 P에 팔기 때문에 個當 마진은  $(P-C-D)$ 이고 이를 수량으로 곱한  $(P-C-D)Q$ 가 공헌이익이고 이에 고정비를 뺀 것이 이익이다.

생산자는 자신의 이익을 극대화하는 P를 구할 것이다. 이러한 P의 필요조건은

$$\frac{d\Pi}{dP} = Q + (P - C - D) \frac{dQ}{dP} = 0 \quad (3)$$

식 (1)과  $dQ/dP = -b$ 를 (3)에 대입하면

$$Q + (P - C - D)(-b) = 0 \quad (4)$$

식 (4)를 풀면 최적 가격  $P^*$ 가 나온다.

$$P^* = \frac{a + b(C + D)}{2b} \quad (5)$$

#### 2단계 모형:

수요함수는 (1)과 같다.

생산자는 생산만 하기 때문에 생산비용만 발생하고 유통비용은 발생하지 않는다.

그러므로 아래와 같은 생산자의 이익함수를 가지게 된다.

$$\Pi = (W-C)Q - F \quad (6)$$

W: 도매가격      $\Pi$ : 생산자의 이익     C: 단위생산비용

F: 생산자의 고정비용

즉 생산자는 농산물을 한 개 생산하는데 C의 변동비용을 발생시키며 해당 W에 농산물을 중간상에게 매도하므로 해당 (W-C)의 마진을 얻게 되며 이에 수량을 곱한 (W-C)Q가 공현이익이고 이에 고정비 F를 뺀 것이 이익이다.

중간상은 유통비용을 부담하게 되어 아래와 같은 이익함수를 가지게 된다.

$$\pi = (P-W-D)Q - f \quad (7)$$

$\pi$ : 중간상의 이익     f: 중간상의 고정비     D: 단위유통비용

중간상은 한 개의 농산물을 소비자에게 파는 데 W+D의 변동비용(매출원가 및 유통비용)을 발생시키며 個當 P에 소비자에게 농산물을 팔기 때문에 個當 (P-W-D)의 마진을 얻게 되며 이에 수량을 곱한 (P-W-D)가 공현이익이고 이에 고정비 f를 뺀 것이 중간상의 이익이다.

생산자는 자신의 이익을 극대화하는 도매가격 W를 책정할 것이며 중간상 역시 자신의 이익을 극대화하는 소비자 가격 P를 책정할 것이다. 이 게임에서는 생산자가 W를 정한 다음 중간상이 P를 정하게 되어 있다. 이러한 게임의 균형(equilibrium)을 구하기 위하여 먼저 중간상의 문제를 풀고 다음 단계에서 생산자의 문제를 풀어야 한다. (구체적인 방법론 상의 문제들은 프리드만(Friedman 1986)책을 비롯한 대부분의 게임이론 입문서에 상세하게 설명되어 있다.)

중간상의 이익 극대화의 필요조건은

$$\frac{d\pi}{dP} = Q + (P - W - D) \frac{dQ}{dP} = 0 \quad (8)$$

식 (1)과  $dQ/dP = -b$ 를 식 (8)에 대입하면

$$\frac{d\pi}{dP} = a - bP + (P - W - D)(-b) = 0 \quad (9)$$

식 (9)를 풀면

$$P^{**} = \frac{a + b(W + D)}{2b} \quad (10)$$

식 (1)과 (10)을 식 (6)에 대입하면

$$\Pi = (W - C) \left[ a - b \frac{a + b(W + D)}{2b} \right] - F \quad (11)$$

식 (11) 극대화의 필요조건은

$$\frac{d\Pi}{dW} = a - \frac{a + b(W + D)}{2} + (W - C) \left( \frac{-b}{2} \right) = 0 \quad (12)$$

식 (12)를 풀면

$$W^{**} = \frac{a + b(C - D)}{2b} \quad (13)$$

식 (13)을 (10)에 대입하면

$$P^{**} = \frac{3a + b(C + D)}{4b} \quad (14)$$

#### 兩構造下에서 소비자 가격의 비교

$$P^{**} - P^* = \frac{a - b(C + D)}{4b} \quad (15)$$

분자  $a - b(C + D)$ 는 식 (1)에  $P = C + D$ 를 대입한 수량이다. 즉 가격이  $C + D$ 일 때의 수량이다. 한편 가격  $P$ 가 생산 및 유통코스트만 커버할 정도로 낮은 경우 판매되는 수량은 양수이라고 가정하는 것이 경제학에서 받아들여지고 있는 일반 가정이므로  $a - b(C + D) > 0$  이다. 그러므로 식 (15)에서

$$P^{**} > P^*$$

(16)

그러므로 다음과 같은 결론을 도출하게 된다.

**결론: 2단계 유통구조에서의 소비자 가격이 1단계 유통구조에서의 소비자 가격보다 높다.**

같은 방법으로  $n+1$ 단계 구조의 소비자 가격이  $n$ 단계 구조의 소비자 가격보다 높다는 것을 보여 줄 수 있으므로 다음과 같은 결론을 도출한다. (이의 증명은 생략하기로 한다.)

**결론:  $n+1$ 단계 유통구조에서의 소비자 가격이  $n$ 단계 유통구조에서의 소비자 가격보다 높다.**

### III. 농산물 유통개혁의 방향

#### 1. 기본방향

경제성장과 국민소득의 증대, 산업화와 도시인구의 급증, UR 등 국제화의 전망, 지방화시대의 도래 등 유통여건의 급격한 변화에 따라 유통구조의 적절한 적용이 적시에 이루어지지 않음으로써 유통상의 애로가 각부분에서 일어나고 있다. 이러한 유통상의 애로로서 주요한 것은 우선 청과물등 각종 농산물의 유통마진이 과다하고 특정시기에 있어서 가격의 급등락이 사회가 수용할 수 있는 범위를 넘어서고 있는 형편이다. 특히 단경기나 흥작기에 있어서 가격폭등은 예측할 수 없는 범위까지 확산하고 가격폭등은 주로 유통마진의 증가에 따른 소비자가격의 상승으로 나타나므로 유통과정에 있어서 비능률과 독파점 피해로 해석될 수 있었다.

사회전반의 도덕성 향상과 신뢰사회 구축에 따른 국민여망의 증대로 말미암아 상거래에 있어서 공정성과 정의사회 구현을 요청하게 되었다. 그런 과정에도 수입쇠고기의 한우육 둔갑, 통일미 등 저질의 쌀이 경기미 등 고급미로 둔갑하는 등 품질의 속임, 물먹인 소의 도축과 계량기의 조작 등 물량의 속임, 그리고 상인들이 우월한 유통정보를 이용하여 생산자와 소비자에 대해 물량, 질적수준, 가격 등에 대한 속임 등이 여전히 수행되고 있으므로 일반국민의 여망에 배

치되었다.

이러한 불공정거래와 신뢰를 바탕으로 하지 않는 상거래는 우리 사회에서 하루빨리 물아내어야 하는 국민여론이 높아지고 정부로서도 이에 대한 적절한 조치가 필요한 시기라고 판단하게 되었다.

농업생산구조가 변화하고 상업농으로 전환이 이루어짐으로써 농산물 제값받기 운동이 급속도로 확산되고 농민 스스로나 농민단체등에서 이의 중요성을 인식함에 따라 유통과정에 있어서 정부의 투자와 지원의 중요성이 강조되고 가격지지 보다도 유통여건조성에 정부의 개입을 선호하게 되었다.

최근에 와서는 농산물 수입개방에 따른 국제화에 대응하여 농수산물의 경쟁력 향상을 위한 농수산업의 구조조정의 필요성이 날로 증가함과 동시에 농수산물 유통에 있어서 제값받기, 공정거래, 능률향상 등의 시대적 요청에 정부와 국가의 적절한 대응이 있어야만 했다.

이러한 상황에서 유통개혁에 대한 결심으로 유통개혁대책을 수립하고 빠른 시일 내에 투자와 시행이 가능하게 되었다.

따라서 유통개혁의 기본방향은 유통상의 전근대적이고 비효율적인 요소들을 제거하고 유통산업의 생산성을 향상시킴으로써 농수산물의 원활한 수급 및 가격 안정을 실현하여 국민경제의 균형적 발전을 구현하는데 두어야 한다. 유통개혁의 기본방향을 구체적으로 제시하면 다음과 같다.

첫째, 농산물가격이 수요와 공급에 의해 결정되도록 하고 유통참가자간 자율경쟁이 촉진되도록 유통조직을 체계화하고 공정거래를 유도한다.

둘째, 유통참가자의 경영합리화와 규모의 적정화를 도모하고 불필요한 유통단계를 축소시켜 유통비용을 절감시킨다.

셋째, 농산물의 생산 및 출하조절, 수매, 비축, 가공산업의 육성 등으로 가격을 안정시켜 생산자의 소득을 보장하고 소비자 가계를 보호함으로써 국민경제의 안정적 성장에 기여한다.

넷째 생산단체로부터 농산물을 수집하여 단순가공, 소포장하여 직영점, 가맹점 등 소매점에 필요한 물건을 배송함으로 유통비용을 절감할 수 있는 물류센터를 건설한다.

다섯째, 물류시설을 적절히 배치함으로써 균형적인 지역발전을 도모한다.

여섯째, 정부투자의 초점은 공익성이 크고 민간부문의 공정한 거래를 조성하기 위한 사회간접자본을 형성하는 데에 두도록 한다.

## 2. 유통경로의 개선

유통경로는 배급경로라고도 하며, 생산자로부터 소비자에게로 상품이 유통되는 경로로서 시장활동을 가능하게 하는 하나의 사회적 조직이며 상품유통을

가능하게 하는 중간상으로 구성된다. 유통경로는 생산자로부터 소비자에게까지 재화의 형태를 실질적으로 변화시키는 하나의 거리이다. 유통경로는 상품의 종류나 성질에 따라서 긴 과정을 거치는 경우도 있으나, 반면에 단순한 경로를 거칠 수도 있다. 일반적으로 산업용품은 그 경로가 단순한데 비해 소비용품은 그 경로가 복잡하고 긴 것이다.

유통경로문제는 그 접근방법이 사회경제적 관점에서 보느냐, 아니면 개별 기업적 관점에서 보느냐에 따라서 그 의미나 내용이 달라질 수도 있다. 사회경제적 관점에서 본 유통경로는 수집과정, 중계과정, 그리고 분산과정을 거치는 과정에서 각 중간상인은 어떤 기능을 수행하고 있는가를 사회경제적인 유통현상을 파악하는 것이다. 이에 대해 개별기업적 관점에서 본 유통경로는 기업이 어떤 유통경로를 선정하며, 그 경로의 효과적인 이용과 방법은 어떠한가를 파악하는 방법이다.

농산물의 유통경로는 농산물이 지니는 중요성 때문에 개별농민의 입장에서 보다 사회경제적 입장에서 유통경로상의 각종 상인의 기능과 역할을 중심으로 연구되어 왔던 것이 우리의 실정이었다. 그러나 오늘날에 와서 농가의 판매활동이 점차 그 필요성이 인정되고 농업소득을 좌우하는 중요한 요인이 판매과정에 따라 달라지게 되자 농민입장에서 농산물 유통경로를 단축하거나 효율화하는 문제가 논의되고 있다.

농산물 유통경로는 공산물에 비하여 복잡하다. 그 이유는 농산물이 지니는 상품적 특성때문이다. 즉 농산물은 부패성이 강하고 저장하기 곤란하기 때문에 신속한 거래가 이루어져야 한다. 이러한 점에서 도매시장경로가 발달된 것은 하나의 특징이라고 할 수 있다.

우리나라의 농산물 유통경로는 농산물의 종류에 따라서 약간의 차이가 있다. 그러나 중간상인이 개재하느냐 않느냐에 따라 직접 마케팅 간접마케팅으로 나누어 볼 수 있다. 간접마케팅은 중간상인이 개재하느냐 아니면 생산자 단체 또는 생산자가 스스로 참여하느냐로 나누어 볼 수 있다. 간접 유통경로는 크게 나누어 보면 다음과 같다.

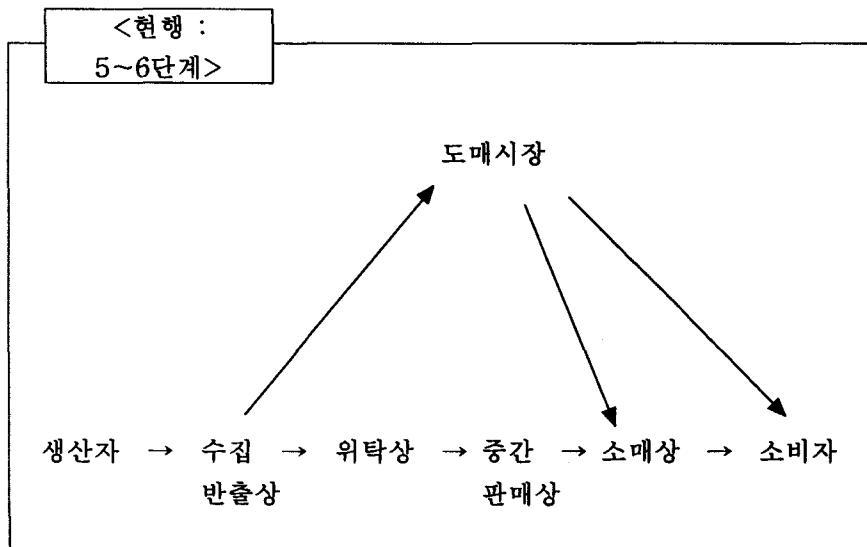
- 상인조직을 통하는 경우
  - 생산자 → 수집상 → 반출상 → 위탁상 → 도매상 → 소매상 → 소비자
  - 생산자 → 수집상 → 반출상 → 위탁상 → 소매상 → 소비자
  - 생산자 → 수집상 → 가공업자
  
- 농민조직을 통하는 경우
  - 생산농가 → 단위조합 → 공판장 → 지정거래인 → 소매상 → 소비자
  - 생산농가 → 단위조합 → 수출업자(가공업자)

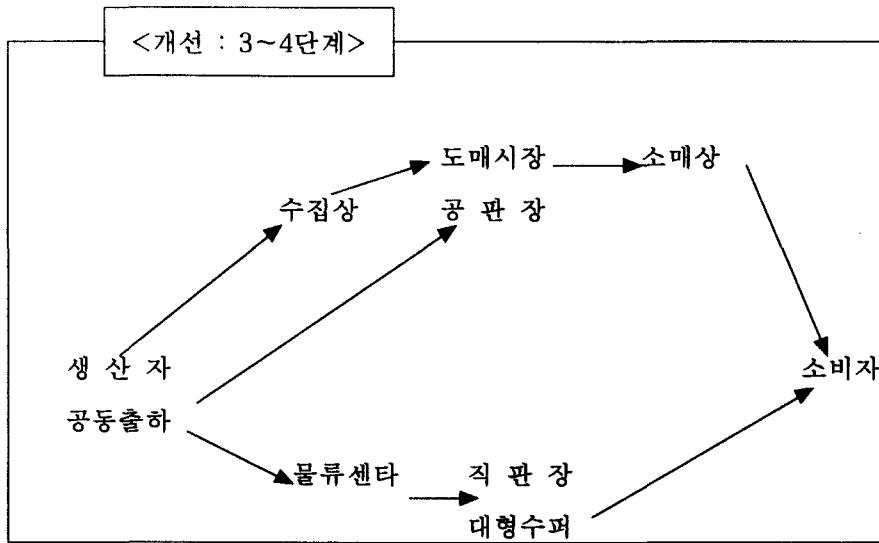
그러나 직접마케팅의 경우 생산자와 소비자가 직결하는 각종거래방법이 발전되고 있으며 이는 유통경로 개선차원에서 하나의 운동으로 전개되고 있다.

현재 직거래 방법은 크게 2가지 유형으로 나누어 볼 수 있다. 하나는 도매시장을 거치지 않고 생산자와 소매상 또는 소비자와 거래하는 직거래, 즉 장외거래 방법이 있고, 다른 하나는 생산자 조합과 소비자 조합 또는 생산자와 소비자가 결합하여 소매상도 경유하지 않는 직결방법도 있다.

이러한 상황하에서 유통시설확충과 유통제도의 개선으로 유통의 원활화를 기하고 공정한 거래와 경쟁적 가격형성을 지향하고 중앙정부, 지방자치단체 및 생산자 단체가 역할을 분담함으로써 유통구조의 획기적인 개선을 도모할 수 있다. 그리고 농산물 산지 유통에 있어서는 생산자 단체 주도로 공동출하를 확대하여 농가의 시장대응력을 제고하는 한편 도매시장에 있어서는 정부가 투자하는 공영도매시장의 건설을 확대하여 대량 신속유통과 공정거래를 정착시키고 소매단계에서는 다음과 같이 현재 관행으로 실시되고 있는 유통단계 5, 6단계에서 3, 4단계로 축소하는 방안으로 물류센터와 직·공판장을 통해 산지 직거래를 확대하여 민간 유통을 주도함으로서 유통경로개선의 일환으로 추진함이 바람직하다고 볼 수 있다.

### 개선방안





### 3. 물류센터의 설치

#### 3.1 물류센터의 설치

기존 도매시장과 다른 새로운 형태의 물류체계를 구축하여 유통경로의 다원화로 출하처를 확대함으로써 농민의 출하선택의 폭을 넓혀 안정적인 상품공급과 계획적인 생산체계를 유도하고 농산물의 원활한 수급조절과 판매처리능력을 확대하고자 한다.

그리고 산지 생산자 조직과 소비자 소매상과의 직접 연결로, 중간상인을 배제하여 유통단계를 축소함으로써 산지와 소비자 간의 새로운 직거래 방식으로 유통비용을 절감하여 생산자의 수취가격 제고와 소비자의 가격안정을 도모하며 소비자의 수요변화가 생산자에게 직접 전달되어 농수산물의 생산·출하조절이 가능하도록 한다.

또한 산지 유통시설(청과물 종합처리장, 포장센터 등)과 연계하여 종합물류 시스템을 구축함으로써 산지 유통시설과 예약상대거래로 가격결정에 생산자의 의사반영으로 시장교섭력을 제고하고 농산물의 주문, 배송의 전산화를 신속한 정보가 전달되도록 한다.

아울러 농산물 유통시장 개방화에 대응한 산지유통기법을 도입해서 유통환경의 변화에 적응하여 소매상의 업태가 좌판, 구멍가게, 행상 등에서 백화점, 슈

며, 편의점 형태로 변화하고 1차 농산물 외에도 가공식품, 생활필수품까지 취급하는 One stop-shopping이 가능한 도소매 기능이 복합된 유통체계로 다양한 소비자의 욕구를 충족하도록 하는 것을 목적으로 두고 생산자 단체로부터 농수산물을 수집 유통가공, 소포장하여 직영점, 가맹점 등에 배송함으로써 유통비용을 절감하고 도시교통체증 완화, 생산자와 소비자를 연결하는 물류센터를 대도시 유통권을 중심으로 확대 건설토록 한다.

### 3.2 설치규모 및 주요시설

농산물 물류센터의 건설규모는 취급물량과 직영점, 가맹점 및 인근 이동가능권역내 상권이나 소비여건을 고려하여 과잉투자가 되지 않도록 설치하되 사업 수행에 필요한 기본방향은 집배시설 및 직판시설 등 기본시설을 확보하고 토지의 이용효율을 높이고 차량과 고객의 출입이 편리하도록 장내 동선을 고려하여 건축할 것과 향후 운영활성화에 따른 물량 증가에 대처할 수 있도록 중축여지를 고려할 경우 최소한의 건축규모는 부지가 10,000평, 건물은 5,000평 정도가 적합할 것으로 본다.

(단위 : 평)

구 분	집배시설	판매시설	관리시설	부속시설	계
면적	800	2,500	1,200	500	5,000

※ 주차시설은 고객주차 수요추정하여 별도 계상

- 집배시설 : 하치장, 작업장, 배송장, 저장고, 통로 등
- 판매시설 : 각도특산물 판매장, 직판장(청과, 축산, 가공식품등)  
전문점(한약제, 주방용품, 원예용품 등)  
농가공산품, 수산물(대중어, 활어, 건어 등)  
편의시설 (은행, 약국, 매점 등)  
음식점(한식, 일식, 양식, 중식, 스테会展 등)
- 관리시설 : 사무실 (전산실, 숙직실, 사무실 등)  
회의실 (전시장, 교육장, 집회장 등)  
창고 (매장 후방시설 및 상품증장기 보관용)

- 방송실, 기관실, 전기실, 통로등 기타(탈의실, 화장실 등)
- 부속시설 : 오물 및 폐수처리장, 급수조,
  - 수위실 및 경비실

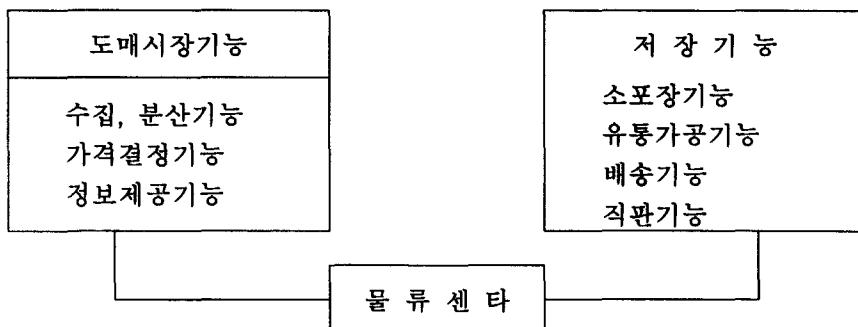
### 3.3 운영방안

유통업체는 물류센터 운영에 보다 많은 관심과 투자를 해야 할 것으로 지적되고 있다. 물류비용이 매출액 가운데 10%선에 이르며 고객인 소매점으로부터 보다 많은 물류서비스개선을 요구받고 있기 때문이다.

대부분 유통업체 물류센터는 창고수준에 머물고 있으며 배송율도 20% 정도에 그쳐 물류비용 절감노력이 헛수고로 나타나고 있다. 1차 식품경우 도매시장에서 점포로 배송해 위생과 신선도 유지에 어려움이 뒤따르고 있다. 공산품 경우 50~60%가 제조업체 또는 대리점에서 직접 점포로 배송되고 본부 물류센터에서 이뤄지는 경우는 40~50% 수준에 불과하다. 격일제 배송을 원칙으로 하는 가맹점 배송의 경우 소량 다빈도 주문시 배송이 어렵게 돼 발주후 상품이 도착할 때까지 리드타임이 길어져 그만큼 점포에서 안전재고를 보유해야 하는 어려움이 따르고 있다. 이에 본 논문은 물류센터운영에 대한 인식을 새롭게 하고자 다음과 같이 농산물 물류센터의 주요기능을 먼저 알아보고 운영방법에 있어서는 물류흐름과 가격결정 그리고 물류활동 이어서 수발주 및 정보제공 네트워크(NET-WORK)구축망을 연구하고자 한다.

#### - 물류센터의 주요기능

농수산물 물류센터는 기존의 도매시장 기능을 보완하면서 저장, 소포장, 유통가공, 직판기능까지 겸하여 수행한다.

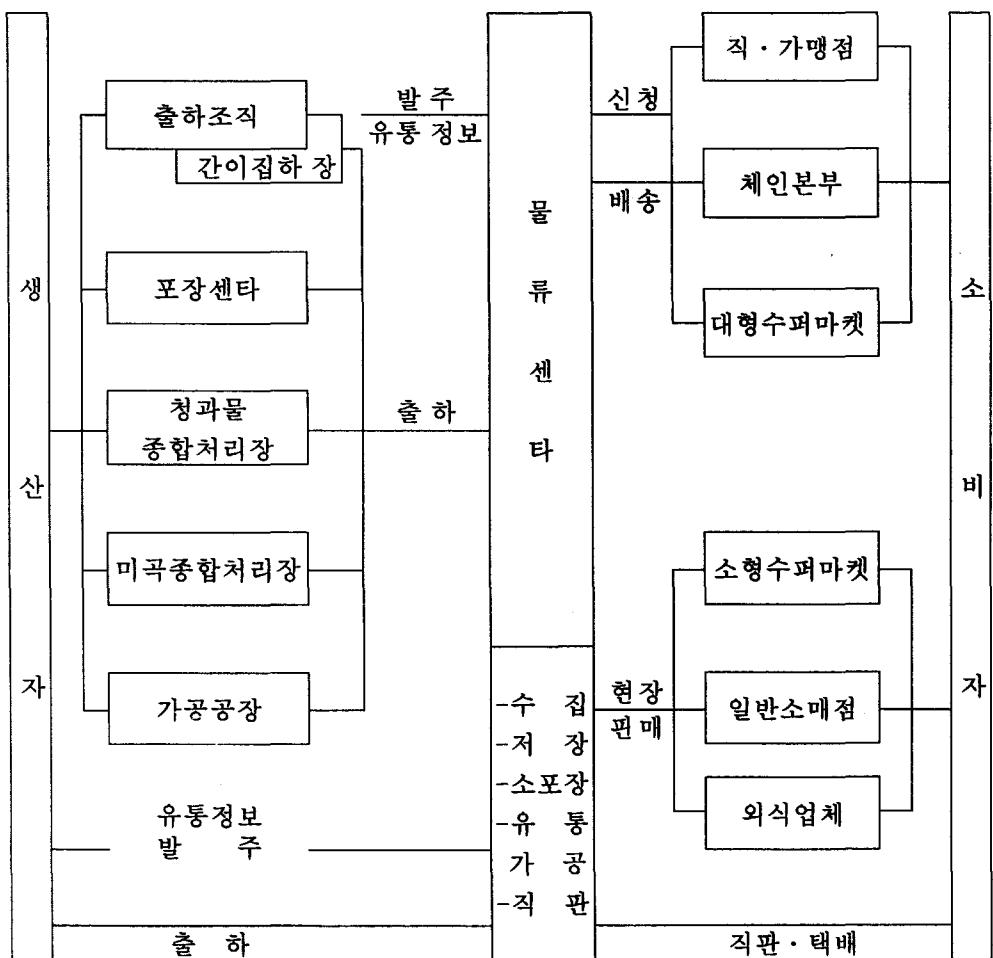


- 수집기능: 생산자로부터 계약에 의해 수집 특히 청과물 종합처리장, 포장센터, 간이집하장을 적극 활용하여 표준규격품취급을 원칙으로 함.

- 가격결정기능 : 수요자의 주문가격과 생산자 조직의 희망가격(물류센터 운영비 등을 고려하여)을 거래전에 결정
  - 직판가격은 생산자의 희망가격(예약 수의 매매가격)으로 함.
- 유통정보제공 : 취급품목의 소매장별 가격, 도매가격, 유통량 등을 전광판, 유인물, PC, FAX 등을 통해 생산자 조직과 소매상에 전달
- 저장기능 : 수집된 물건을 배송전까지 저장 보관하고 매진품은 판매전까지 저장, 보관하여 신선도 유지
- 소포장기능 : 수요자의 필요에 따라 직접 소비자에게 판매될 수 있도록 소포장 시설 확보
- 유통가공기능 : 육류의 부분육가공, 곡류의 정선, 배합등 가공시설 확보
- 배송기능 : 직접배송 또는 배송회사와 용역 계약체결로 배송의 효율성 제고

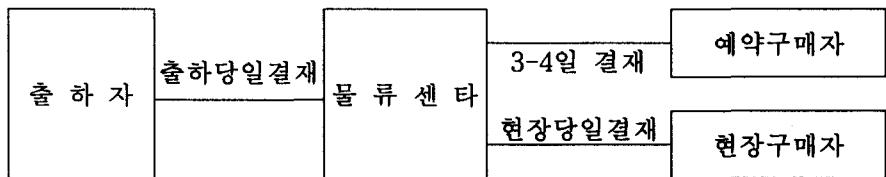
- 운영방법

○ 물류흐름도



### ○ 가격결정

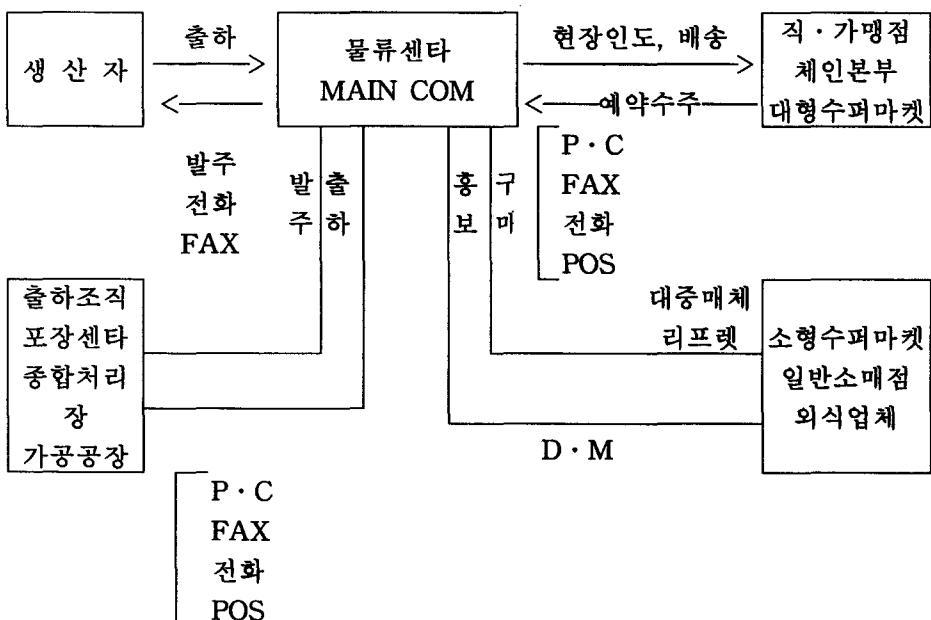
- 결정방법 : 생산자 회망가격, 수급동향, 시황 등을 감안, 예약상대거래 방식에 의하여 결정
  - : 산지유통시설(청과물 종합처리장, 포장센터) 및 공동출하조직에 사전가격 제시
- 적용기간 : 품목에 따라(1일, 1주, 15일, 1월등) 탄력적으로 적용
- 대금결제방법



### - 물류활동

- 수송
  - 물류센타까지의 수송은 출하자 책임
  - 출하단체의 보유차량은 점차적으로 텁차(보냉, 냉장, 냉동)로 교체
  - 상·하차 편의를 위해 팔레트(PALLET) 수송도입
- 하역
  - 물류센타의 집·배송장은 데크(DECK) 설치
  - 물류센타내의 하차, 운반, 상차는 팔레트(PALLET), 지게차 사용
  - 하차는 물류센타 책임, 상차는 구매자 책임
- 보관
  - 보관구역은 저온콘트롤 시스템을 채용하여 품목별 구분 온도 조절
  - 보관효율을 높이기 위해 2~3단의 선반(RACK) 설치

- 소포장
  - 유통 가공
    - 소매단위 소포장, 또는 절단 등 유통가공은 옵션(OPTION)에 의해 실시하며 이에 따른 추가비용은 구매자 부담
    - 소포장, 가공작업은 직영 또는 용역업체(협력회사)에 의뢰하여 실시
  
- 배송
  - 체인본부 또는 소매점까지 배송은 옵션(OPTION)에 의해 실시하며 이에 따른 추가비용은 구매자 부담
  - 배송작업은 직영 또는 운수업체(협력회사)에 의뢰하여 실시
  
- 직판장 운영
  - 물류센터 부설 시범매장으로 직판장을 설치하여 직영
  - 물류센터의 잔품처리 및 판내주민에 대한 서비스 제공
  - 도매구역(물류센터)과 직판장 구역을 구분 센터내 교통 혼잡방지
  - 농·축·수산물·양곡·가공식품·생필품 등을 취급하는 원스톱 쇼핑센터로 운영 ·
  - 소비자의 기호파악 및 소매점의 지도자료 발굴
  
- 수발주 및 정보제공 네트워크(NET-WORK) 구축



주1) POS(Point of Sale) 시스템은 거래가 일어나고 있는 동안 주문 및 판매자료를 포착하는 소규모 컴퓨터 시스템이다. 소매업이나 서비스업의 경우에는 주문거래가 발생하는 즉시 제품이나 서비스가 제공되기 때문에 거래가 일어나고 있는 동안에 관련된 모든 정보를 포착하는 것이 필수적이다.

주2) POS Data(point-of-Sale Data : 판매시점 데이터)를 상품판매관리와 재고관리에 이용하고 있다. POS Data는 크게 2가지로 분류된다. 한부류는 점포테이터(Store Data)로서 이는 특정점포에서 팔린 품목, 수량, 가격, 그리고 판매시점에서의 판촉여부 등에 관한 자료이다. 다른 하나는 패널 테이터(Panel Data)로서 각 가정단위로 구매한 품목, 수량, 가격등에 관한 자료를 의미한다.

### 3.4 예상효과

농산물 물류센터를 설치운영함으로써 예상되는 효과는 첫째 새로운 유통경로 구축으로 도매시장과 선의의 경쟁을 통해 상호견제 및 기능을 보완함으로써 농산물의 집·배송 기능확대로 원활한 물류공급선 확보 및 소비자의 구매 편의를 제공해 주고 생산농민의 출하선택폭을 넓혀 가격지지를 도모하고 물가안정에 기여를 하게 되며

둘째 농산물의 수송, 보관, 하역, 집배송의 기계화 체제구축 및 전산정보망을 통한 외국의 유수업체와 경쟁력을 확보하여 우리농산물의 안정적인 판로를 확보하고 수입농산물과의 경쟁력을 제고한다.

셋째 예약 및 상대거래로 가격결정과정에서 생산자 입장을 최대 반영하여 합리화를 도모함으로써 유통단계 축소 및 물류비용 절감으로 발생되는 이익을 생산자와 소비자에게 환원하고 가격결정과정에 농민에 직접 참여하게 되어 중간 상인들의 불공정거래를 방지한다.

넷째 예약 발주 시스템을 채용함으로써 선별과 규격포장을 촉진하고 소비자의 쓰레기 발생을 방지한다. 아울러 농산물 포장센터 등 산지 유통시설의 운영 활성화를 꾀하고 조기정착을 유도하며 소매단위의 소포장 공급으로 소매점의 경영합리화를 도모한다.

다섯째 농산물 집배송 사업효과로서 도매시장과 물류센터 경유시 유통마진을 비교하면 다음과 같다.

&lt;고냉지배추 집배송사업 95.9.15 사례(인제→서울)&gt;

고냉지배추 (인제→서울)

(단위 : 원/포기)

구 분	도매시장경유		물류센터경유		비 고
	금 액	비 율	금 액	비 율	
농 가 수 취 가 격	760	22.2	1,112	32.4	○ 도매시장경유: 농가→산지수집상 →도매시장→중간 도매상→소매상
유 통 마 진	2,671	77.8	1,621	47.2	
소 비 자 구 입 가 격	3,431	100.0	2,733	79.6	
산 지 수 집 단 계	수 확 장 착 차 업 비 운 송 비 수 집 상 이 윤 기 타 비 용	349 115 200 8	10.2 3.4 5.8 0.2	349 115 - 8	10.2 3.4 - 0.2
	소 계	672	19.6	472	13.8
도 매 단 계	하 차 · 청 소 비 위 탁 수 수 豆 이 윤 · 제 잡 비	38 114 847	1.1 3.3 24.7	- - 149	- - 4.3
	소 계	999	29.1	149	4.3
소계	총 유통 가격	1,000	29.1	1,000	29.1

(주) \* 중계동 물류센터 조사자료

\*\* 비율은 도매시장경유시 소비자 구입가격(3,431원) 기준임.

○ 효과 ┌ 생산자 수취가격 제고율 :  $(1,112 - 76) / 760 = 46.3\%$ └ 소비자 가격부담 경감율 :  $(3,431 - 2,733) / 3,431 = 20.3\%$ 

## IV. 결 론

우리나라 농산물 유통은 유통단계가 복잡하여 유통마진이 높고 도매시장에 서 공정한 거래가 이루어지지 않고 있으며, 중간상인이 가격을 조작하여 폭리

를 취하고 있다는 것이 일반적인 인식이다.

생산자 단체의 산지유통기능이 미흡하여 상인이 산지유통을 주도하고 있을 뿐만 아니라 공영도매시장 건설의 부진과 상장경매 등의 공정거래가 정착되지 않아 거래질서가 문란하며, 점포임대료, 생계비 및 인건비 상승으로 소매단계의 유통마진 또한 매우 높다. 특히 농산물의 생산은 계절과 기상여건에 크게 좌우되기 때문에 수급과 가격안정에 한계가 있어 농산물의 가격진폭이 매우 큰 것도 사실이다.

따라서 생산 농민이 제값을 받으면서 소비자에게 안전하고 질 좋은 식품을 적정한 가격으로 공급하기 위해 유통시설을 현대화하고 유통단계를 축소시켜 직거래할 필요가 있으며, 소비자의 신뢰를 확보할 수 있도록 상품의 포장화와 규격화를 정착시켜 나가는 방안을 강구하여야 하고 이를 뒷받침 할 수 있는 제도적 장치의 마련이 해결해야 할 시급한 과제라고 하겠다. 한편 국민소득수준의 향상에 따라 농산물 유통도 곡물 위주의 소비유통단계에서 신선식료품을 위주로 한 대량 도매거래 중심으로, 그리고 가공 및 편의식품 중심의 유통단계로 발전하는 것이 일반적이다.

한국의 경우에는 앞으로 상당기간동안 신선식료품 위주의 대량 도매거래 중심으로 농산물 유통조직이 운영될 것으로 여겨지나 대도시를 중심으로 통합연쇄점, 슈퍼마켓, 하이퍼마켓 등의 대량소매시장이 급속히 늘어나면서 이들을 대상으로 지방자치단체나 생산자 단체의 직접출하 비중도 빠른 속도로 늘어나리라 여겨진다.

안전하고 편의한 식품의 수요증대에 부응하기 위해 신선도를 유지시키기 위한 물적 유통시설의 확충은 물론이고 소비자의 입장에서 품질의 선별이 가능하도록 포장화의 규격화가 철저히 이루어질 것이며 지역간의 판매경쟁으로 품질차 이를 나타내는 지역상표가 큰 역할을 하리라고 여겨진다.

또한 빠른 속도로 늘어나고 있는 도시인구의 식품 소요를 원활히 조달하기 위해 공영도매시장 건설도 촉진되리라고 보지만 보다 더 현실적으로 필요한 소비자 유통의 근대화 시설로는 물류센터 중심으로 농산물 유통이 확대되어야 할 필요성이 있고 운영면에서도 콜드 체인 시스템과 구매, 집하, 가공, 분배, 배송의 체계화 그리고 전과정의 전사화 체제로 추진할 경우 효율적인 공급체계가 이루어져 유통기능이 크게 활성화되리라고 여겨진다.

한편 유통시장의 개방 움직임과 사회적 요구에 의해 공정거래질서가 확립되어 나갈 것이며, 농산물의 수급 및 가격 안정기능이 농산물 유통의 주요관심사로 부각되리라고 본다.

## 참 고 문 헌

- 김동환, 전창곤(한국농촌경제연구원 책임연구원), 유통서비스 시장 개방에 따른 농산물 유통의 변화와 대응방안, 사단법인 농정연구포럼, 1995. 9.
- 김성훈, 김완배, 김정주, 농산물유통진단과 처방, 농민신문사, 1995.
- 김완배, 농수산물 유통·가격정책의 개선방향(발표논문) 한국농업경제학회, 1994.
- 권원달, 농산물 유통론, 선진문화사, 1990.
- 농림수산부, 한국농촌경제연구원, 농수산물 유통구조개선 대책백서, 1992. 5.
- 농수산물 유통공사, 중계동 직거래사업장 집배부문 운영전략, 1992. 12.
- 농림수산부, 농림수산사업 통합실시요령 제4권, 농수산물 물류센터건설, 1994.
- 노환상, 농산물유통, 협동연구원, 1990.
- 선경유통, 신한국경제건설을 위한 유통혁명, 1993.
- 서울대학교 농업생명과학대학 농업개발연구소, 농수산물 유통공사 장기발전방향 정립을위한 연구, 1992.
- 슈퍼체인협회, 체인스토아, 유통업체 물류센터 현주소(창고수준에 머물고 있는 물류 시스템), 1993.
- 안중호, 경영과 정보통신기술, 학현사, 1994.
- 임종원, 현대마마케팅 원론, 법문사, 1994.
- 충남대학교 농과대학, 농산물 유통구조 개선방향, 1995.
- 한국농촌경제연구원, 농수산물 유통개혁대책, 1994.
- Friedman, James, *Game Theory with Applications to Economics*, Oxford University Press, 1986: New York.
- Spengler, J. (1950), "Vertical Integration and Anti-Trust Policy," *Journal of Political Economy*, 58, 347-352.

## Abstract

Distribution of farm produce in Korea is known to be inefficient due to the numerous stages that exist in the distribution channel. This has resulted in dissatisfaction for both farmer and consumers; farmers sell their produce at low prices to middlemen while consumers pay high prices for them because of price increases that occur in the distribution chain. We apply Spengler's theory of double marginalization to show that price increases are inevitable as the length of the farm distribution chain increases. We then show that the negative effects of double marginalization can be contained by setting up a physical distribution center. The physical distribution center effectively reduces the stages in the distribution from 5 or 6 stages to 3 or 4 stages. We also lay out the design and major characteristics of the distribution center, as well as the expected cost savings.