

## 천안 배 원예농협 공동계산제 활성화 방안

조란화 · 김철호\*

### A Strengthening Strategies of Pear's Pooling System in Cheon-an Pear and Horticultural Primary Cooperatives

Lan-Hua Zhao · Chul-Ho Kim\*

#### ABSTRACT

Pooling system of jointly shipping farm products aims to realize economies of scale for it's farm products and strengthen bargaining power for the farmers. As adapting to pooling system, price received by farmers and competitive power of our farm products can be enhanced. Pooling system especially in Cheon-an pear and horticultural primary cooperatives is found to be required, because the pooling system is not introduced yet although the area is main region for domestic pear production. This study aims at establishing the appropriate pooling system and it's strengthening strategies in this cooperatives through survey of local producers' group in this cooperatives and case studies of successful pear primary cooperatives.

#### 서 론

최근 유통시장 개방과 대형유통업체의 시장지배력이 점차 강화되고 있는 실정에 따라 배의 상품

성을 향상시키고 규모의 경제를 실현시켜 유통비용을 절감하고 안정적인 물량을 확보하여 시장 교섭력을 높이기 위하여 공동계산제 도입의 필요성이 대두되고 있다.

---

충남대학교 대학원 농업경제학과 (Graduate School, Dept. of agricultural Economics, Chungnam National University, Deajeon 305-764, Korea)

\* 교신저자( E-mail: chokim@cnu.ac.kr, Tel ; 042-821-6746)

공동계산제란 “개별 생산자가 생산한 생산물을 다른 사람들의 생산물과 혼합하여 등급별로 선별한 후, 일정기간 동안 생산물을 공동으로 판매하고, 판매기간 중에 획득한 등급별 평균가격에 기초하여 생산물의 판매대금을 각자의 개별생산자에게 분배·지불하는 제도”로서 산지생산자조직 유통사업 활성화를 위한 유통체계이다. 공동계산제는 계획적인 출하조절에 의해 시장교섭력이 증대되고 유통비용을 절감하게 되며 가격변화의 위험을 분산시키고 농가소득 안정에 기여한다. 또한 상품의 품질제고로 농산물의 경쟁력 향상 그리고 조합의 유통사업을 활성화시킬 수 있는 제도중의 하나이다.

천안 배 원예농협은 배 주산지가 형성되고 있음에도 불구하고 실질적인 농가수취가격 제고와 조합의 실익증대를 위한 공동출하·공동계산제 도입을 위한 기반이 갖추어져 있지 않아 더욱 공동계산제 도입과 실천을 위한 방안 수립이 필요하다.

따라서 본 연구에서는 대표적인 배 주산지인 천안 배 원예농협 관내 26개 작목반 중 조사에 응해준 24개 작목반을 대상으로 현지 설문 조사하여 천안지역의 배를 중심으로 천안 배 원예농협의 지역적 특성에 적합한 현실성 있고 실천적인 공동계산제 활성화 방안을 찾고자 하였다.

## 천안지역 배 유통현황

### 1. 천안 원예농협의 배 유통실태 및 공동계산제 추진실태

#### 1) 생산 및 판매현황

배 주산지인 천안은 원예농협관내 배 재배농가는 2001년 말 현재 1,246호이고 재배면적은 1,403ha로서 전년대비 13.1% 증가하였고 전국의

5.5%를 차지하고 있으며 생산량은 3만 7천 톤으로 전국의 9%를 차지하고 있다.

〈표 1〉 전국 및 천안지역 배 생산실적(2001년 기준)

구분	전국	천안	비중(%)
재배면적(ha)	25,535	1,403	5.5
생산량(천톤)	417	37	9

천안 배 원예농협조합관내 생산량 중 약 27%인 1만여 톤이 천안 배 원예농협을 통해 공동출하되고 있으며 그 판매액은 15억 원에 달하고 있다.

〈표 2〉 조합관내 연중 배 판매실태(2001년 기준)

재배농가 (호)	농협을 통한 공동출하 물량*(톤)	농협공동출하 판매액*(천원)
1,246	10,000	1,500,000

주 : 농협의 매취사업 또는 위탁사업에 의해 공동출하(판매)된 것을 말함.

#### 2) 유통실태

천안 배 원예농협에서 보유하고 있는 농산물 유통시설로는 집하장 150평, 선별장 500평, 선별기 2대(30톤/일), 포장기 2대(30톤/일), 2,000톤 규모의 저온저장고, 수송차량은 5톤 트럭 1대가 있다. 시설의 연간 가동율을 보면 집하장이 30%, 선별장, 선별기, 포장기가 각각 70%, 저온저장고가 80%, 수송차량이 70%로서 저장시설과 선별시설규모가 타 지역에 비해 큰 편이고 가동율도 다소 높은 편이다.

선별작업은 농가나 작목반에서 소규모 선별기를 보유하고 조합에도 2대의 선별기가 있어 대부분 기계선별을 하고 있으며 일부 소규모 농가에서 수작업 선별을 하기도 한다.

배의 등급은 색깔, 모양, 당도 등을 기준으로 한

품질등급(특, 상, 중, 하)과 크기를 기준으로 한 증량등급으로 구분하며, 일반적으로 증량등급을 기준으로 구분한다. 포장규격은 대부분 15kg 포장이며, 명절에는 선물용으로 7.5kg, 5kg 포장으로도 출하한다.

배 생산농가의 출하형태는 원협, 단협을 통한 계통출하, 수집상판매, 작목반을 통한 판매, 생산농가가 직접 출하하는 형태 등이 있다. 생산농가의 의식변화와 자가차량 보유농가의 증가로 수집상에 의한 입목선매와 정전판매 형태는 감소하고 직접 출하하는 비율이 증가하고 있는 추세이다. 출하처별 비중은 천안지역의 경우 서울과의 지리적 인접성으로 1톤 트럭(120~150상자/15kg)을 주로 이용하고 있고 농가 직출하가 50%, 계통출하가 30%로 비율이 높다. 또한 서울지역 출하비율이 약 70~80%로 추석이후부터 수도권으로 지속 출하한다.

〈표 3〉 출하처별 비중

구분	계통출하	산자유통인	농가 직출하
천안	30%	20%	50%

자료: “주요 농산물 유통실태(1)”, 농산물유통공사, 2001. 12.

천안지역의 경우 2001년도 조합 공동출하분에 대한 출하처는 출하량의 45%가 법정도매시장에 출하되고 있으며, 출하량의 25%가 13개소의 농협공판장에 출하되고 있어 출하물량 기준으로 볼 때 여전히 도매시장출하의 의존률이 70%정도로 높은 편이다. 유통업체에 대한 직거래 실적은 출하량의 5%가 5개소의 백화점 유통업체에 출하되고, 15%가 5개소의 농협 유통센터에 출하되고 있다. 또한 출하량의 5%가 수출되고 있다. 따라서 농가수취가격이 높은 농협유통센터나 대형유통업체와의 거래처 선점과 단골형성이 요망된다.

〈표 4〉 조합 공동출하분의 출하처의 수와 출하처별 출하물량 비중

출하처	농협 유통센터	농협 공판장	법정도매시장법인	유사도매시장	백화점 유통업체	수출	기타	합계
개소	5	13	18	10	5	3	-	54
비중 (%)	15	25	45	5	5	5	-	100

주 : 법정도매시장법인: 가락동시장 중앙창과 등. 유사도매시장: 영등포시장 △△상회 등을 말함.

조합 공동출하분에 대한 출하처 선택은 조합에서(작목반과의 협의를 포함) 결정하고 있으며 출하처 선택시 고려사항은 가격조건, 판로의 안정성, 대금정산조건, 출하의 편의성, 단골거래, 품질조건 등의 순위이었다.

공동출하상품의 출하자 명의를 농협중심의 공동계산제가 실현되고 있지 않아 출하농가, 작목반, 조합이름을 모두 표시하고 있다. 앞으로 천안 배의 품질제고를 위해 공동선별을 엄격히 한 후 천안 배 원예농협의 이름으로 출하하는 것이 타 지역 배와의 차별화 및 경쟁력 확보에 바람직하다.

### 3) 공동계산제 추진실태

배 공동계산제의 필요성을 인식하고 있고 시도한 적도 있었으나 농가간 협동의식이 부족해서 현재 실시하지 못하고 있다. 공동계산제 추진을 위해서는 조합장의 관심과 의지 그리고 조합판매담당 직원의 열성적인 노력이 필수적이다. 따라서 천안 배 원예조합의 공동계산제를 추진하자면 공동계산제 출하조직을 조직화하고 농민을 조직하고 지도할 수 있는 리더쉽의 발휘와 조합원의 협동의식 제고가 요망된다.

천안 배 원예농협에서는 「공동선별-공동출하」까지는 성공하였으나 공동계산제까지는 진척되지

못하고 있는 실정이다.

## 2. 천안지역 배 작목반의 유통실태 분석

2002년 10월 천안 배 원예농협관내 26개 작목반 중 조사에 응해준 24개 배 작목반을 대상으로 공동계산제 추진과 관련된 사항을 조사 분석한 결과는 다음과 같다.

### 1) 작목반의 공동활동

작목반원들이 공동으로 수행하고 있는 활동에는 생산부문에서 자재구입이 67%로 가장 많았고, 방재 및 시비가 25%, 품종선택이 17% 순 이었고 유통부문에서는 판매처 선택이 92%로 가장 높았고, 농협유통센터에서 수행되는 선별작업과 포장작업이 75%, 수확작업이 8.3% 순 이었다. 공동수송부문은 33% 수준에 그쳤으며 대금정산은 17% 수준 이었다.

### 2) 선별 및 품질검사 실태

선별작업은 공동선별과 개별선별이 각각 50%이

고, 주로 기계선별을 하고 있으며 공동작업장에서 선별하는 비율이 46%로서 개별농가 포전 보다 상대적으로 낮게 나타나고 있다.

선별기준은 75%는 조합에서 권장하는 표준규격에 따라 선별하고 있고, 25%는 작목반에서 자체적으로 정한 규격에 따라 선별하고 있다. 공동선별시 선별인력의 운용은 50%가 전담인력을 고용하고 33%가 작업팀 중에서 사람을 지정하여 선별한다.

천안 배 원예농협에서는 품질관리를 위해 개별선별과 포장을 한 경우 시장 출하품에 대해서 품질검사를 실시하는 작목반이 50%밖에 안되고 나머지는 품질검사를 하지 않고 있다.

〈표 7〉 배 공동선별시 선별과 포장작업의 주체

구 분	전담인력 고용	작업팀중에서 지정된 사람	당번제로 돌아가면서	기타	합계
작목반수 (개소)	6	4	-	2	12
비 중 (%)	50	33	-	17	100

〈표 5〉 배 작목반원들이 공동으로 수행하는 활동(복수응답)

구 분	품종 선택	방재, 시비	수확 작업	선별 작업	포장 작업	판매처 선택	수송	대금 정산	자재 구입	기타	합계
작목반수(개소)	4	6	2	18	18	22	8	4	16	-	24
비 중(%)	17	25	8.3	75	75	92	33	17	67	-	100

주 : 비중은 24개 작목반에 대한 공동활동 해당항목의 응답 작목반수의 비율임

〈표 6〉 배 선별 작업방법

구 분	선별주체			선별방법			선별장소		
	공동	농가별	계	기계	수작업	계	공동 작업장	개별농가 (포전)	계
작목반수(개소)	12	12	24	22	2	24	11	13	24
비 중(%)	50	50	100	92	8	100	46	54	100

〈표 8〉 개별선별 및 포장시 품질검사

구 분	품질검사		무 응답	합계
	실시	미 실시		
작목반수(개소)	6	3	3	12
비 중(%)	50	25	25	100

또한 품질검사를 하는 작목반 중 출하시마다 상품의 일부를 추출하여 검사하는 곳이 83%로 가장 많았고, 17%는 수시로 일부추출검사를 실시하고 있다. 그러나 출하시마다 출하상품전량에 대한 품질검사는 한곳도 이루어지지 않고 있어서 개별선별한 배의 품질검사 및 관리가 철저히 이루어지지 못함으로써 시장에서 천안 배에 대한 품질이 저평가되고 있다.

〈표 9〉 개별선별 배의 품질검사 방법

구 분	출하시	출하시	수시로	수시로	합계
	마다 전량검사	마다 추출 검사	일부 전량 검사	일부 추출 검사	
작목반수 (개소)	0	5	-	1	6
비 중 (%)	0	83	-	17	100

〈표 10〉 품질 및 선별기준을 위반한 작목반원의 조치

구 분	작목반 탈퇴	일정기간	반원	기타	합계	
		공동포장 박스 사용금지	벌금 스스로 에게 맡김			
작목반수 (개소)	4	8	2	6	4	24
비 중 (%)	17	33	8	25	17	100

〈표 10〉에서 보는바와 같이 품질불량으로 인하여 시장으로부터 항의가 있을 경우 작목반원에 대

한 조치로서는 58%인 14개 작목반에서는 작목반 탈퇴, 일정기간 공동포장박스 사용금지, 벌금부과 등 엄격한 제재조치를 취하고 있지만, 6개 작목반에서는 반원 스스로가 알아서 처신하도록 방치하고 있는 실정이다.

### 3) 상표 및 포장박스의 이용실태

상표 및 포장박스 이용실태는 92% 정도의 대부분 작목반에서 작목반 고유의 상표와 포장박스를 사용하고 있고 8%에 달하는 일부분이 조합 고유의 상표와 포장박스를 사용하고 있다. 조합상표와 포장박스를 사용하는 농가는 조합의 공동선별작업에 참여하는 농가이다.

〈표 11〉 배 포장박스의 사용실태

구 분	작목반	조합	시군당위의	기타	합계
	고유의 상표와 포장박스 사용	고유의 상표와 포장박스 사용	지역상표 및 포장박스 사용		
작목반수 (개소)	22	2	-	-	24
비 중 (%)	92	8	-	-	100

### 4) 출하처 실태

천안 배의 주 출하처는 출하처 수를 기준으로 할 때 법정도매시장 출하가 46.5%로 가장 높았고 다음이 유사도매시장 15%, 수출 12%순이었다. 그 밖에 농협공판장을 통한 출하가 11%, 농협 유통센터 9.3%, 백화점 등 유통업체가 2.3%로 낮은 수준이었다. 앞으로 농가 수취가격의 제고를 위해서는 가격변동의 위험이 작고 안정적인 농협 유통센터나 백화점 등 대형유통업체에 대한 출하를 확대할 필요가 있다.

〈표 12〉 배 주요 출하처별 출하비중\* (복수응답)

구분	농협 유통센터	농 협 공판장	법정 도매시장 법인	유사 도매시장	산 지 공판장	산 지 수집상	백화점 유통업체	수출	기타	합계
출하처수(개소)	16	18	80	26	6	2	4	20	-	172
출하비중(%)	9.3	10.5	46.5	15.1	3.5	1.2	2.3	11.6	-	100

주 : \* 출하비중은 출하물량 비중이 아니고 단순한 출하처 수의 비중임.

출하처의 선택은 주로 73.3%가 작목반에서 반원과의 합의로 결정하고 나머지 13.3%는 생산농가 개별로 결정하고 있었으며 조합에 일임하는 작목반은 7%수준에 불과하다.

이 같이 출하처 선택을 대부분 작목반이나 생산농가 자체에서 결정한다는 것은 배 전문조합으로서의 기능을 제대로 수행치 못하고 있다고 볼 수 있다.

〈표 13〉 출하처의 선택권자

구 분	생산농가 개별로	작목반 합의	조합에 일임	기타	합계
작목반수 (개소)	4	22	2	2	30
비 중 (%)	13.3	73.3	6.7	6.7	100

〈표 14〉 배 출하처 선택기준의 우선 순위(복수응답)

구분	우선순위				계	가중 합계	가중 비율
	1	2	3	4			
가격조건	20	2	2	-	24	90	38
단골거래	2	4	8	10	24	46	19
출하의 편의성	-	6	10	8	24	46	19
대금정산조건	2	12	4	6	24	58	24
합계					96	240	100

\* 우선 순위별로 가중치를 적용 합계한 것임. 우선 순위별 가중치는 1순위는 4점, 2순위는 3점, 3순위는 2점, 4순위는 1점을 적용하였음.

배 출하처 선택시 기준은 가격조건이 38%로 가장 높았고 그 다음이 대금정산 조건 24%, 단골거래와 출하의 편의성이 각각 19%이었다. 따라서 농가수취가격이 높은 농협유통센터, 백화점 및 대형 유통업체와의 거래물량확대를 위한 조합의 노력이 요구된다.

배 수송의 주체는 50%가 농가 개별적으로 하고 작목반 단위와 조합단위가 각각 33%, 17%에 달한다. 따라서 향후 천안 배 원예농협의 공동출하 물량을 확대하기 위해서는 작목반 또는 조합의 공동수송기능을 강화할 필요가 있다.

〈표 15〉 배 수송의 주체

구 분	농가 개별적으로	작목반 단위로	조합 단위로	기타	합계
작목반수 (개소)	12	8	4	-	24
비 중 (%)	50	33	17	-	100

### 5) 출하주 명의

배 출하시 출하주의 명의는 83%이상이 개별농가 이름으로 출하하고 있으며 작목반, 조합이름으로 하는 각각 8%정도에 머물러 있다.

천안 배 원예농협관내 배 출하시 명의를 개인 명의로 하고 있어 상품의 품질이 떨어지고 천안 배에 대한 시장의 인지도가 저하되고 있다. 따라서

〈표 16〉 배 판매시 출하자의 명외

구분	조합 이름으로 출하	작목반(장) 이름으로 출하	개별농가 이름으로 출하	기타	합계
작목반수 (개소)	2	2	20	-	24
비중 (%)	8.3	8.3	83.3	-	100

조합주체의 공동계산제 시행을 위해서는 공동선별·공동출하는 물론이고 출하주의 명외도 천안 배 원예농협의 명외로 하는 것이 천안 배 원예농협 출하 배의 품질인증과 거래교섭력 제고에 반드시 필요하다.

## 천안지역 배 공동계산제 추진상의 문제점

### 1. 공동계산 출하조직 구축상의 문제

천안 배 원예농협관내 작목반에서는 공동계산제의 필요성을 대부분 인정하면서도 농가간 협동의식 부족과 기술격차, 선별 및 포장시설의 부족 등의 문제로 공동계산제의 추진상 어려움을 겪고 있다.

공동계산제에 대한 작목반 조사에서 75%는 필요성을 느낀다고 대답하였으나 필요성을 느끼지 못한다(무응답 포함)는 대답도 25%나 되었다.

〈표 17〉 배 공동계산제의 필요성

구분	필요성을 느낀다	필요성을 느끼지 못한다	무응답	합계
작목반수 (개소)	18	4	2	24
비중 (%)	75	17	8	100

공동계산제의 필요성을 느끼면서도 현재 시행하지 못하는 이유로 농가간 협동의식이 부족해서

가 42%나 차지하고있어 구성원을 조직하고 선도할수 있는 리더육성이 대두되고 있다. 다음이 기술격차가 심해서로서 즉 품질차이가 25%, 공동선별 및 포장시설이 없어서가 25%이었다.

〈표 18〉 공동계산제를 현재 시행하지 못하는 이유 (복수응답)

구분	계(개소)	비율(%)
농가간 기술차이가 심해서	6	25
농가간 생산규모가 차이가 나서	-	-
농가간 품종통일이 어려워서	2	8
농가간 협동의식이 부족해서	10	42
공동선별, 포장시설이 없어서	6	25
합계	24	100

### 2. 다양한 직거래처 개발

공동계산제 추진의 목적은 농가 수취가격을 제고해 보자는 데 있기 때문에 기존 도매시장 경유의 거래 방식보다는 농가수취가격 제고의 기회가 높은 농협유통센터나 대형유통업체 및 백화점과의 거래를 개척하고 거래물량을 확대 할 필요가 있다.

작목반 조사결과 농가에서 우선적으로 거래를 희망하는 출하처를 보면 농협유통업체와 백화점을 비롯한 대형유통업체의 비중이 38%로 가장 높았고 그 다음이 법정도매시장과 수출이었다. 출하처의 선택기준 또한 가격조건이 가장 높아 대형유통업체와의 거래를 원하고 있음을 뒷받침하고 있다 (표 14).

### 3. 공동계산제 시행을 방해하는 도매시장의 거래 관행

파레트 출하를 할 경우 물류센터 등은 경비절감으로 이루어지지만 도매시장의 경우 크게 차이가 없다. 또한 경매단계에서 파레트 단위의 경매가 이루어지지 못하고 있어 불합리한 점이 발생하여 이

는 출하의 유통기술혁신을 시장에 수용하지 못하고 있음을 반영하는 것이다. 또한 도매시장의 비규격 출하와 정량을 초과한 청탁성 출하관행이 지속되어 공동계산에 의한 표준규격 출하시 오히려 불이익을 당하는 경우도 있다.

〈표 19〉 우선 순위별 희망 출하처(복수응답)

출하처	우선순위				계	가중 합계	자중 비율
	1	2	3	4			
농협유통센터	12	4	2	4	22	68	28
농협공판장	-	2	4	2	4	16	7
법정도매시장법인	2	12	6	2	22	58	24
유사도매시장	2	2	2	6	12	24	10
산지공판장	-	-	-	-	-	-	-
산지수집상	-	2	-	-	2	6	3
백화점 유통업체	4	-	2	4	10	24	10
수출	4	2	8	6	20	44	18
합계					96	240	100

주 : \*우선 순위별로 가중치를 적용 합계한 것임. 우선 순위별 가중치는 1순위는 4점, 2순위는 3점, 3순위는 2점, 4순위는 1점을 적용하였음.

#### 4. 판매대금 정산 지연

출하시기와 출하처에 따라 다른 가격에도 불구하고 일정기간동안 총 판매대금을 등급별 출하물량에 따라 배분하는 공동계산방식은 계산이 매우 복잡하고 시간이 많이 소요되어 작목반 자체적으로 정산하기에는 무리가 있다. 또한 전체적으로 조합과 대형유통업체와의 거래 증가로 대금결제 과정에서 15일 결제가 대부분이고, 길게는 1달까지 결제를 미루는 경우가 발생하고 있기 때문에 조합에서는 정산과정에서 어려움이 발생하고 있는 상황이다. 따라서 이를 보완할 수 있는 제도적인 장치를 마련하여 지원할 필요가 있다.

## 배 공동계산제의 활성화 방안

### 1. 공동계산 출하조직의 구축

#### 1) 리더육성 및 공동계산제에 대한 교육확대

구성원들의 자발성에 기초한 인적단체에서, 더구나 하향적으로 조직된 협동조합체계에서 조합과 조합원간, 조합원 상호간의 신뢰와 선도농가 및 조합 직원들의 리더 역할이 매우 중요하다. 따라서 농민을 조직하고 선도할 수 있는 리더 육성을 위한 다양한 형태의 교육 및 홍보가 요구된다.

따라서 천안 배에 알 맞는 효과적인 공동계산추진 방안을 모색하고 실천할 수 있도록 공동계산 선진지 견학, 대형유통업체를 중심으로 한 출하처 방문, 상품 및 시장감각을 익히도록 하는 것이 바람직하다. 또한 공동계산 조직과 조합과의 신뢰를 구축하기 위해 조합이 생산기술교육, 시장정보제공, 시설이용 우선권, 자금 우선 지원 등을 통한 상호 신뢰구축의 제도적 장치를 지속적으로 개발 시행할 필요가 있다.

#### 2) 소수 정예의 공동계산 출하조직 육성

공동계산제의 시행은 기존의 관행적 출하체계 속에서 시작되는 경우가 일반적이므로 기존의 출하조직으로서의 다양한 소비자 및 시장의 요구에 대응하기 어려운 점을 생산자들이 인식하여야 한다. 따라서 시행초기에 공동계산제의 실익을 보여 주는 것이 중요함으로 자발적으로 참여를 원하는 사람들로 구성된 생산기술 수준이 비슷한 선진농가를 대상으로 조합유통사업에 적극적으로 협력하는 열의와 가망성 있는 소수정예의 농가를 선정하여 공동계산 출하조직을 육성해야 한다. 선정된 작목반에 대해서는 확실한 이익이 발생하도록 하여야 하며 공동계산제가 정착될 때까지 지속적으로 집중 지원해야 한다.



## 2. 공정한 계산을 위한 품질 등급기준 설정

공동계산제의 실행에서 무엇보다 중요한 것은 생산자들이 출하한 상품에 대한 등급 평가이다. 등급의 평가는 공동계산에서 실질적으로 생산자들의 판매수입에 직결되므로 구성원의 참여여부에 직접적으로 관련된다. 따라서 등급기준의 설정은 생산자들이 납득할만한 충분한 협의를 전제로 하여야 한다. 또 이 등급이 소비지에서 가격형성을 위한 품질평가기준이 되어야 함으로 통용되는 등급기준을 적용하고 품질향상과 비용절감을 고려해야 한다. 또한 품질등급기준은 공동출하, 공동판매, 공동계산의 기본 틀이 되므로 제도 실행 전에 신중히 검토되어야 한다.

따라서 등급기준의 설정이 농가의 품질향상 노력을 유도할 수 있도록 해야 하며 품질에 따라 공평하고 합리적인 배분에 힘써야 한다.

## 3. 공동계산 출하상품의 포장개선

공동계산 출하조직 상품의 차별화를 위해 일반 배 포장박스와 다른 새로운 포장박스를 만들어 사용하되 농협주관 하에 일반농가에 유출되지 않도록 철저히 관리해야 한다.

천안 배 원예농협에서 3년전에 공동선별용 포장박스를 제작한바 있으나 필요하다면 공동계산제 추진에 맞추어 직거래의 요구에 맞도록 포장박스를 다양화하고 경우에 따라서는 주문자 상표를 첨부하는 것도 바람직하다.

## 4. 공동계산 조직에 대한 우대 지원

농협의 사업주체와 이용주체는 동일하므로 구성원인 조합원의 이용여부에 따라 조합의 사업성과는 좌우되므로 경제사업 참여도와 공동계산제 시행여부에 따라 차등을 두어 지원하는 것이 바람직하다.

작목반 조사결과 공동계산제 정착을 위해서는 출하선도금 등 자금지원은 물론 유통시설 지원 등 공동계산조직에 대해 산지에서 우선적으로 지원해야 한다는 의견이 지배적이다. 따라서 정부차원에서 도 차후의 산지 유통시설 설치의 활용도를 높일 수 있도록 공동계산·공동출하 여건이 성숙한 지역에 우선 투자 되어야 할 것이다.

## 5. 공동계산제 동기부여 및 제도적 장치 마련

공동계산제가 의도하는 거래단위의 규모화와 이를 통한 유통효율성 증대는 효율성 증대의 대가가 출하자에게 환원될 때 효과적으로 달성 가능하다. 따라서 공동계산제 출하농산물에 대해서는 도매시장에서 경매우대 조치가 도입될 필요가 있으며 1회경매단위가 일정규모 이상일 경우 상장수수료를 감면하는 조치 등을 적극 추진해야 할 필요가 있다.

또한 작목반 조사 결과 유통센터는 작목반이 선호하는 출하처 이지만 작목반이 원하는 물량만큼 출하하지 못하는 것으로 나타나고 있다. 따라서 유통센터에서 공동계산 작목반의 출하물량을 우선 구매함으로써 작목반의 공동계산제 추진을 촉진시킬 수 있도록 하여야 한다.

농산물의 규격출하와 공동계산제를 정착시키기 위해서는 기존도매시장에서의 관행을 차단 할 수 있는 제도적 장치가 필요하다. 비규격 출하 관행으로 표준규격 출하시 오히려 선별이 불량한 농산물에 비해 불이익을 당하는 사례가 빈번하다. 따라서 도매시장에서 비규격 농산물의 시장반입을 원천적으로 봉쇄할 수 있는 제도적 장치를 마련해야 할 것이다.

## 6. 공동계산조직의 규모화와 조합의 시장개척 노력 강화

공동계산제 성공의 관건은 유리한 가격의 시장

개척 여부에 달려있으며 소규모조직으로는 공급능력 부족으로 시장개척에 한계를 지닌다. 따라서 인근지역 동일품목 작목반의 통합 등 광역조직화로 시장의 수요변화에 대응하는 다양한 출하조절이 가능한 규모화된 공동출하조직이 필요하며 상대적으로 가격이 안정된 유통센터, 백화점 등 다양한 거래처 개척이 필요하다.

또한 공동계산제는 거래처 및 물량 증가에 따라 가격을 비롯한 유통정보의 분석, 판단능력이 더욱 중요해질 것이며, 유통단계별, 시장별, 등급별 시세 및 물량과약 뿐만 아니라 소비자 기호변화 및 거래처특성, 신규거래처 대상 등에 대한 파악을 항상 주시할 수 있는 마케팅 전담인력이 필요하다.

### 7. 적절한 계산기간의 설정

공동계산 기간은 출하조절의 효과와 배분의 공평성 문제를 동시에 고려해야 한다. 배의 경우 계절적 계산이 일반적이지만 계산기간이 길수록 출하시기 조절이 용이하나 대금정산 지연문제가 발생하고 가격변동이 심할 경우 가격이 높은 시기에 출하하고 평균가격을 받는 농가의 불만을 야기한다. 또한 계산기간이 짧을 경우 대금정산은 신속하나 출하시기 조절이 용이하지 않아 유리한 가격에 판매할 수 있는 기회를 상실한다.

### 8. 공동계산용 정산프로그램 보급

공동계산 방식의 판매대금 정산은 그 계산의 복잡성으로 인해 신속한 대금정산이 매우 어려운 실정이다. 조사 결과 출하대금 지연정산에 대해 농가는 공동계산 프로그램의 보급을 요구했다. 따라서 손쉽게 이용할 수 있는 정산프로그램을 개발하고 보급하는 것이 절실히 요구된다. 정산방법은 계산기간, 출하처의 수, 등급구분 등 작목반별로 각기

달라 일반화하기 어려우므로 우선 품목별로 대표적인 조직을 선정하여 시범보급하고 수요를 파악하여 범용프로그램을 개발하여 보급해야 한다.

## 결 론

경영규모가 소규모인 일본에서는 산지농협이 주체가 되어 공동출하·공동계산이 이미 보편화되어 있으나 한국에서는 아직도 초기단계에 머물러 있어 산지농협 유통사업 활성화를 위한 공동계산제의 도입은 농민조합원과 농협의 실익증대를 위한 시급한 과제이다.

그러므로 아직 공동계산제에 대한 조합원과 조합의 인식이 부족한 상태에서 산지농협 유통사업의 공동계산제 도입과 조기정착을 돕기 위한 방안 수립이 매우 중요한 과제이다.

상주 외서농협에서는 이미 배 공동계산제를 실시하여 성공적으로 추진하고 있다. 본문에서는 배 주산지역인 천안 원예농협관내 24개 배 작목반을 대상으로 조사분석을 통해 천안지역의 특성에 적합한 현실성 있는 배 공동계산제 활성화 방안을 규명하였다.

본 연구를 통해 도출한 천안 배 원예농협의 공동계산제 활성화 방안을 제시하면 다음과 같다. 첫째, 공동계산제 출하조직을 구축하여야 한다. 둘째, 공정한 정산을 위한 품질등급기준의 설정이 필요하다. 셋째, 공동계산 출하상품의 브랜드 및 포장 개선이 필요하다. 넷째, 공동계산제 동기부여를 위한 제도적 장치마련이 요구된다. 다섯째, 다양한 직거래처 개발이 요구된다. 여섯째, 적절한 정산기간이 설정되어야 한다. 일곱째, 공동계산용 정산프로그램 개발이 필요하다.

---

## 참고문헌

1. 김홍배, 임영선, 「공동계산제 활성화 방안에 관한 연구」, 농협중앙회, 998.
2. 김홍배, 「농협사업연합의 방향과 과제」, 농협중앙회, 2001.
3. 김명기, 「농협판매사업의 혁신과 도전 : 강원도 농협연합 판매사업」, 2001.
4. 김위상, “협동조합 사업활동의 최적화와 시장 교섭력에 관한 소고”, 『협동조합연구 제9집』, 1987.
5. 김준오, “작목반 운영실태와 활성화 방안”, 『농협 연구보고서』 97-16.
6. 고영근, “농협 판매사업 기능강화를 위한 과제”, 『농협조사월보』, 1981.7.
7. 농협중앙회, “농산물 출하조직에 관한 조사연구”, 『조사보고서』 85-6.
8. 농협중앙회, “미국 협동조합의 공동계산 사례”, 『농협조사월보』, 1983. 6
9. 농협중앙회, 「공동계산제 벤치마킹 사례」, 1999.
10. 농협중앙회 제주지역본부, 「2001 작목반 공동계산제 추진계획」, 2001.3.
11. 서기원, 허희식, “농협판매사업과 공동계산”, 『농협조사월보』, 1987. 5.
12. 유영봉 외, 「감귤의 공동출하·공동계산제 시행을 위한 기초연구」, 제주대학교, 2001. 8.
13. 농수산물유통공사, 「주요농산물 유통실태(1)」, 2001. 12
14. 허길행 외, 「21세기에 대응한 농수산물유통개선대책 연구」, 한국농촌경제연구원, 1997.
15. Andrew A. Jermolowicz, 「Cooperative pooling Operations」, USDA, 1999.
16. 姜暲求·長南史男, 「野菜共選共販における農家のインセンティブ」, 日本『農業經營研究』, 1997.