

마늘의 도매시장 거래제도 분석

김성훈^{1*} · 박지은² · 김대수²

¹충남대학교 농업경제학과, ²농식품신유통연구원

The analysis on the trading system of garlic at the wholesale market

Sounghun Kim^{1*}, Ji-eun Park², Dae-Soo Kim²

¹Dept. of Agricultural Economics, Chungnam National University, Daejeon 305-764, Korea

²NEWMA, Seoul 140-012, Korea

Received on 14 May 2012, revised on 6 June 2012, accepted on 11 June 2012

Abstract : Garlic is one of the most important seasoning vegetables in Korea. Basically, Korea has two trading systems for garlic at the wholesale market, and academic discussions about this trading system couldn't get the conclusion. The purpose of this paper is to review the marketing structure of garlic and to analyze the trading systems for garlic at the wholesale market through survey analysis. The results of studies present a few findings: First, marketers for garlic show different preferences about the trading systems of garlic at the wholesale market. Especially, the size of volume of trading garlic affects the preference of the trading system. Second, the trading systems have various problems, which are claimed by marketers. These problems need to be improved for the more efficient trading at the wholesale market. Third, the current trading systems for garlic at the wholesale market need to be continued, and they should freely selected by marketers.

Key words : Garlic, Wholesale market, Trading systems, Survey

I. 서론

우리나라 주요 양념채소의 하나인 마늘은 국내 양념채소 재배 면적의 20%를 차지하고, 매년 30만톤 넘게 시장에서 거래되고 있을 정도로 상당한 비중을 차지하고 있는 농산물이다. 다른 농산물과 마찬가지로 마늘도 도매시장 거래제도에 관한 논의가 꾸준히 진행되고 있는데, 특히 상장경매와 비상장거래를 주장하는 학자들의 논쟁이 아직까지도 이어지고 있다. 상장경매제를 옹호하는 학자들은 마늘 거래가 경매를 통해 가격 발견의 투명성을 높일 수 있다고 주장하는 반면, 비상장거래를 주장하는 학자들은 과거와 달리 가격발견 과정에서의 불공정성이 많이 개선되었고 상장경매제도에 비해 압도적으로 높은 거래 효율성과 마늘의 품질 유지 등의 장점에 더 주목해야 할 것을 제기하고 있다.

마늘의 유통 및 거래제도에 대한 선행 연구는 상당히 많

은데, 이중웅(1995)은 대표적인 양념채소인 마늘과 양파의 주산지 육성을 위한 방안을 제시하였고, 김동환 등(2007)은 마늘의 최저보장가격제도 폐지 등에 따른 새로운 정책수단의 개발을 제안하였다. 한편, 허길행 등(2009)은 마늘의 생산 및 유통에 대한 문제점을 분석하고 공개경쟁을 통한 시장 거래의 투명성 제고를 주문하였으며, 김동환 등(2009)은 마늘을 포함한 주요 농산물이 거래되는 가락시장의 중도매인 규모화를 위한 방안을 모색하였다.

그럼에도 불구하고 기존의 연구들은 마늘의 도매시장 거래제도에 연구의 초점을 맞춰서 집중적인 논의를 진행하지 못한 한계를 지니고 있다.

본 연구의 목적은 마늘의 도매시장 거래 제도를 분석하여 마늘 유통 효율성 제고를 위한 거래제도 개선 방안을 제시하는 데 있다. 보다 구체적으로는 도매시장에서의 마늘 거래 방식인 상장경매와 비상장거래의 거래 현황과 관련된 이슈들을 정리한 다음 마늘 거래 효율성 제고를 위한 방안을 제시하였는데, 보다 실증적인 방안 제시를 위해 마

*Corresponding author: Tel: +82-42-821-6746

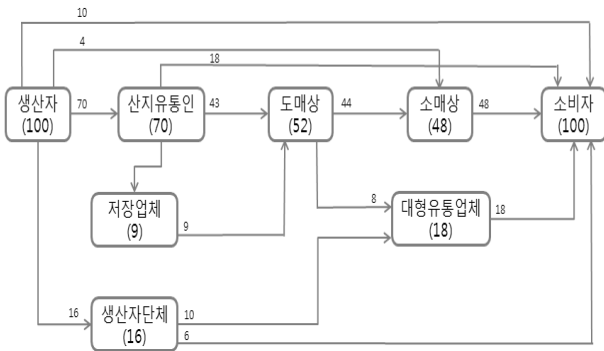
E-mail address: sounghunkim@hotmail.com

늘 거래 관계자들을 대상으로 한 설문 분석에 집중하였다. 본 논문은 다음과 같이 구성되었다. 먼저 2장에서는 마늘의 기본적인 유통 구조와 도매시장에서의 거래 방식에 대해 논의하였고, 3장에서는 마늘 거래 관계자들에 대한 설문 분석 결과를 제시하였다. 이상의 내용에 기초하여 4장에서는 전체 연구 내용을 요약하고 주요 발전 방안을 제안하였다.

II. 마늘의 유통 구조 및 도매시장 거래 이슈

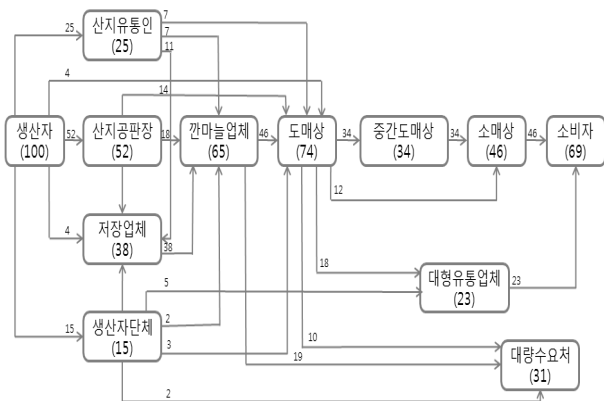
1. 마늘의 유통 구조

우리나라 마늘의 유통구조는 종류에 따라 다소 차이를 보이고 있다. 먼저 한지형 마늘의 경우 생산 물량의 70%가



주: 괄호 안의 숫자는 비중(%)임.
자료: 한국농수산식품유통공사

Fig. 1. Marketing Structure of Cold-type Garlic.



주: 괄호 안의 숫자는 비중(%)임.
자료: 한국농수산식품유통공사

Fig. 2. Marketing Structure of Warm-type Garlic.

산지 유통인을 통해 유통되고 있어 산지 유통인의 수집 기능이 큰 부분을 차지하고 있다. 이후 도·소매를 거쳐 최종 소비자에게 마늘이 공급되고 있다.

이에 비해 난지형 마늘은 보다 복잡한 유통구조를 가지고 있는데, 산지 공판장과 산지 유통인 등을 통해 수집된 마늘이 도·소매를 거쳐 최종 소비자에게 공급되는 형태를 가지고 있다. 특히 난지형 마늘은 전체 생산 물량의 60% 이상이 산지에서 다시 깎마늘업체로 공급되어 가공된 다음 유통되고 있어 생물 거래보다 가공 깎마늘 거래의 비중이 더 높은 특징이 있다.

2. 도매시장 거래제도 이슈

마늘이 거래되는 공영도매시장의 경우 상장경매와 비상장거래가 병행되는 시스템을 가지고 있는데, 대부분 비상장거래를 통해 마늘이 유통되고 있다¹⁾. 도매시장별 거래 실태를 보면, 서울 가락시장, 부산 엄궁시장 및 반여시장, 진주 도매시장에서는 마늘(깎마늘 포함)이 상장예외품목으로 거래되고 있고, 대구 북부도매시장과 수원 도매시장은 마늘종만 상장예외품목으로 거래되고 있다. 특히, 가락시장의 경우 상장 경매로 거래되는 마늘의 연간 물량이 약 9백톤으로 전체 거래물량의 15% 미만으로 비상장거래가 활성화되어 있다.

그럼에도 마늘의 도매시장 거래제도에 대한 논쟁이 지속되고 있는데, 상장거래를 주장하는 학자들은 경매가 거래의 투명성, 공정성, 안정성에 우위를 지니고 있으며, 생산자의 시장 참여 기회가 확대되고, 대표 가격이 형성되어 유사 도매시장의 횡포를 견제할 수 있음을 강조한다. 이에 대해 비상장거래의 확대를 주장하는 학자들은 상장거래제가 경매 절차를 거치는 동안 시간과 비용이 추가적으로 발생하여 상품의 신선도 등의 품질 저하를 유발하고 유통의 효율성을 저해하는 문제를 가지고 있음을 지적하고 있다.

이러한 양측의 주장을 분석해보면, 상장경매제도가 가격 발견의 투명성에는 상대적 우위를 지니고 있으나 현재의 상황에서는 필요 이상의 사회적 비용을 지출하고 있는 것이 사실인 것으로 판단된다. 특히, 산지 출하자들이 도매시장에 대한 정보를 취득하기 어렵고 유통 마인드가 부족

1) 현재 우리나라의 경우 상장거래는 농산물 도매시장의 모든 품목에 대해 원칙적으로 이루어지는 거래임. 한편 비상장거래는 예외적으로 농산물 도매시장 개설자가 지정한 제한된 품목에 대해 이루어질 수 있는 거래 방식임.

했던 과거에는 도매상들의 횡포를 견제하기 위해 경매제도의 도입이 필요했는지 모르지만, 현재는 이러한 문제점들이 유통 효율성이 높은 비상장거래제도에서도 충분히 보완이 가능할 만큼 여건이 변화한 것도 간과될 수 없는 사실이다. 나아가, 상장경매제도에서도 경매참여자의 담합 등 불법 행위의 가능성은 항상 존재하였고 실제 그러한 사례가 발생하여 문제가 된 경우도 다수 있었고, 농산물 물가 측면에서도 경매제도하에서의 결정 가격의 변동폭이 구조적으로 더 크기에 농산물 가격의 급등락을 완화시키기에는 부족한 거래제도라는 주장이 설득력을 얻고 있다.

III. 마늘 유통주체의 설문 분석

1. 조사 방법 및 분석 과정

마늘의 도매시장 거래제도에 대한 유통주체들의 인식을 분석하기 위해 설문조사를 실시하였다. 구체적으로 산지 출하자 및 저장·가공업자, 유통인 300명을 선정하여 설문 조사를 진행하였는데, 그 중 통계적으로 유의미한 119건의 조사 결과를 분석에 활용하였다.

응답자의 기본 현황을 보면, 산지 출하자, 저장 및 가공업자, 유통인의 비중이 각각 23%, 47%, 30%로 나타났다. 또한 마늘 취급 금액별로 보면 10억 미만인 응답자가 43%

Table 1. Argument about Trading System at the Whole Market.

구분	상장거래제도	비상장거래제도
장점	○ 공개 판매로 거래투명성 제고	○ 유통 및 거래 비용 감소
	○ 거래의 공정성과 안정성 향상	○ 신속 거래 가능, 신신탈 유지 가능
	○ 생산자의 시장 참여기회 확대	○ 비규격 농산물을 포함한 다양한 품목 취급 가능
	○ 대표가격 형성 및 거래정보 분산으로 유사도매시장 횡포 견제	○ 적극적인 집하 촉진 ○ 상품평가 관리 기능 전 문화
단점	○ 저가격 또는 불안정한 가격형성	○ 비공개 거래로서 투명성 확보 미흡
	○ 경매참여자의 담합 가능성	○ 기준(대표)가격 형성 곤란 초래
	○ 표준규격화가 되어야 거래 가능	○ 출하처 선택에 혼란 초래
	○ 경매시간의 제약	○ 상인이 가격 결정권 주도
	○ 유통효율성의 저하	○ 출하자 보호 견제 기능 부재
	○ 거래량, 가격, 품질 수준 불안정성으로 구매수요 대응의 어려움 증가	○ 상품표준화 및 공동출하 위축 초래

로 가장 많았고, 10~30억원인 응답자와 30억원 초과인 응답자의 비중이 각각 25%와 32%를 차지하였다.

설문 조사 기간은 2011년 4월 12일부터 2011년 4월 29일까지였다.

2. 분석 결과

가. 거래제도 선호

유통주체들이 마늘의 도매시장 거래제도에 대한 선호도를 각각 분석하였다. 먼저 유통주체 부류별 선호도를 보면, 산지출하자중 88%가 상장경매를 선호한 반면 저장 및 가공업자는 64%가 비상장거래를 선호하여 차이를 보였고, 유통인인 거래제도에 대한 선호의 큰 차이가 없었다.

산지 출하자의 상장경매 선호가 압도적으로 높은 것은 대부분의 출하자가 마늘 농가로 출하 규모가 영세하여 도매상에 직접 거래를 하지 못하고 관행적으로 도매시장법인에 거래를 위탁하기 때문인 것으로 판단된다. 또한 추가 조사 결과, 상당수의 산지 농가들이 도매시장 거래제도를 명확하게 인지하고 있지 못하고 있어 설문 문항 선택에 어려움을 겪었던 현실적 한계도 일부 작용한 것으로 추정된다. 반면 대량 거래를 주로 하는 저장업자나 가공업자는 고정된 거래 체계를 확보하고 있어 비상장거래를 더 선호하는 것으로 분석된다.

다음으로 거래 규모별 선호도를 보면 30억원을 기준으로 선호하는 거래제도가 명확하게 달라졌다. 거래규모 30억원 미만의 영세 거래자들은 상장경매를 압도적으로 선호한 반면, 거래규모 30억원 초과 응답자들은 비상장거래를 선호하였다.

이는 마늘의 거래 규모가 큰 유통주체들은 고정된 도매

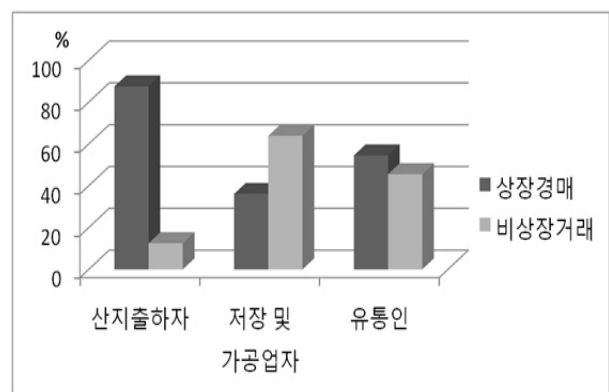


Fig. 3. Preference of Marketers: Position.

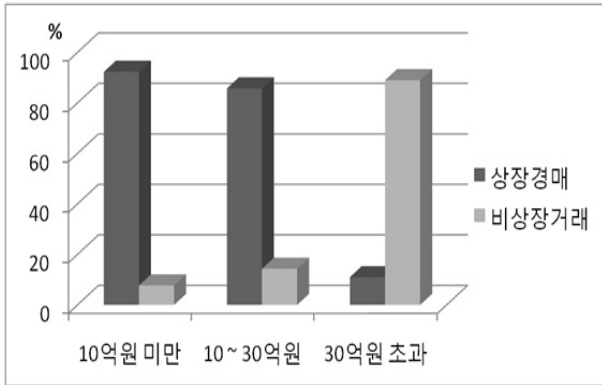


Fig. 4. Preference of Marketers: Size.

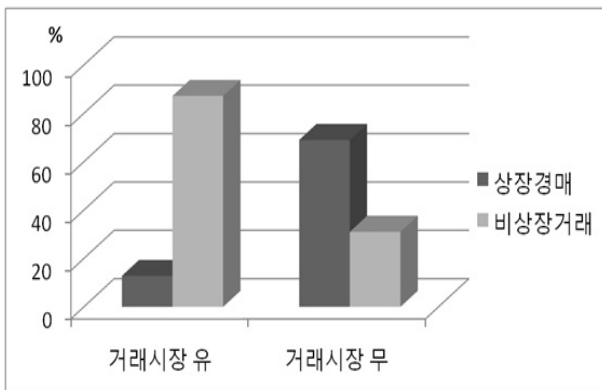


Fig. 5. Preference of Marketers: Market.

거래선을 확보하고 있어 별도의 추가 비용을 들어서 상장경매제를 이용할 필요가 없기 때문에 판단된다.

한편 고정적으로 거래하는 도매시장의 유무에 따른 거래제도 선호를 보면 고정적인 거래선이 있는 유통주체들은 압도적으로 비상장거래를 선호한 반면, 고정적인 거래선이 없는 유통주체들은 상장경매제를 상대적으로 더 선호하고 있는 것으로 나타났다. 이를 통해 마늘 유통주체들이 마늘을 판매하는 고정 시장이 확보되면 상장경매를 통한 판매를 하지 않는 것임을 알 수 있다.

나. 거래제도 문제점과 개선사항

마늘 유통주체별로 도매시장 거래제도의 문제점과 개선사항들을 각각 분석하였다. 먼저 상장경매의 경우, 산지 출하자는 상장거래만을 고수할 경우 출하 선택폭이 제한된다는 것을 가장 큰 문제점으로 꼽아 도매시장 거래제도의 2원화가 필요한 것으로 인식하고 있었다. 그 외에 경매시간이 정해져 있어 거래에 제약을 주는 점과 유통 비용이 증가되는 점 등도 주요 문제점들로 지적하고 있었다.

Table 2. Problems of Auction Trading.

항목	unit: %		
	산지 출하자	저장·가공업자	유통인
저가격 또는 불안정한 가격형성으로 수익성 불안정	2.52	1.77	3.79
경매 참여자의 답합 가능성	3.15	3.08	5.14
표준규격화가 되어야만 거래 가능	4.44	4.68	4.28
경매시간이 정해져 있어 거래에 제약	5.38	4.23	2.93
유통단계의 증가로 비용 증가	4.93	3.79	3.81
거래 상품의 저평가 가능성	4.04	3.88	4.64
출하 선택폭 제한	5.78	5.07	5.86
도매시장 필요 물동량 확보 제약	5.3	5.09	5.33

주: 위의 표는 리커트의 5점척도에 의해 측정되었음. 즉, 매우만족하지 않는다, 만족하지 않는다, 보통이다, 만족한다, 매우 만족한다는 각각의 항목에 1점부터 5점까지의 점수를 매겨 총 관측치(observation)로 나눠 도출한 수치로 10점 만점임.

저장·가공업자의 경우 도매시장에 필요한 물동량을 도매법인들이 제대로 확보하지 못함을 문제점으로 지적하여 마늘의 대량 유통에 상장경매제도가 효율적이지 못한 현실을 제기하였다. 또한 출하 선택폭의 제한 문제, 표준 규격화 문제, 경매시간의 제약 문제도 같이 지적하였다.

유통인의 경우도 산지출하자와 마찬가지로 출하 선택폭을 제한한다는 점을 가장 큰 문제점으로 생각하는 것으로 조사되었는데, 그 밖에도 도매시장 필요 물동량 확보 문제와 경매 참여자의 답합 가능성 등이 주요 문제로 지적되었다.

한편 상장경매제도의 개선 사항으로는 산지출하자의 경우 견본 경매제의 활성화가 가장 시급한 개선점이라고 지적하였으며, 신선편이 식품 등 차별화된 농산물 거래의 활성화 등도 개선 과제가 되어야 함을 제기하였다.

저장·가공업자도 산지 출하자와 유사하게 견본 경매제의 활성화를 가장 시급한 개선점으로 제시하였고, 신선편이 식품 등 차별화된 농산물 거래의 활성화도 제시하였다.

유통인의 경우도 마찬가지로 견본 경매제의 활성화를 가장 시급한 개선점으로 제시하였는데, 두 번째 시급한 과제로 거래 가격 및 품질의 안정화를 제시하여 차이를 보였다.

다음으로 비상장거래의 경우, 산지 출하자는 단골 거래선 유지로 인한 신규 시장 진입이 어렵다는 점을 가장 큰 문제점으로 지적하였고, 상품 표준화 및 공동 출하의 위축, 출하처 선택 혼란 가중, 거래 관련 시장 정보 부족 등도 주요 문제점으로 제기되었다.

Table 3. Ways for Improvement of Auction Trading.

항목	unit: %		
	산지 출하자	저장·가공업자	유통인
경매를 위한 원활한 물동량 수집과 분산 기능 강화	3.57	2.34	3.55
저온저장고 등 시설 확충으로 상품성 유지	4.52	4.24	3.17
대형유통업체와의 경쟁에서 우위를 점할 수 있는 자본력과 전문력 강화	4.68	3.78	5.40
도매시장 법인 수수료 인하	3.93	3.56	4.64
경매 참여자(경매 참가자 : 중도매인) 확대	3.64	3.70	2.95
견본 경매제의 활성화	5.89	4.98	5.88
농산물 거래가격 및 품질의 안정화	4.04	3.76	5.09
신선편의 식품 등 차별화된 농산물(수요자가 원하는 형태의 상품) 거래 활성화	5.14	4.62	4.88

주: 위의 표는 리커트의 5점척도에 의해 측정되었음. 즉, 매우만족하지 않는다, 만족하지 않는다, 보통이다, 만족한다, 매우 만족한다는 각각의 항목에 1점부터 5점까지의 점수를 매겨 총 관측치(observation)로 나눠 도출한 수치로 10점 만점임.

저장·가공업자는 상품 표준화 및 공동 출하가 위축되게 되는 것과 출하자의 보호 견제 기능이 미흡한 것을 가장 중요한 문제점으로 지적하여 차이를 보였다. 또한 출하자의 출하처 선택 혼란 가중, 단골 거래로 인한 신규 시장 참여 장애, 거래 관련 시장 정보 부족 등도 주요 문제점으로 제기되었다.

유통인은 출하자의 출하처 선택이 어려움을 가장 큰 문제점으로 제시하였고, 단골 거래로 인한 신규 시장 참여 장애, 상품 표준화 및 공동 출하의 위축 등을 추가로 제기하였다.

한편 비상장거래제도의 개선 사항으로 산지출하자는 정산회사를 설립하는 것과 농산물 표준규격화 촉진 등 상품성을 향상 시켜야 한다는 것을 가장 시급한 개선점으로 지적하였으며, 유통 종사자간 신용 확립 등도 주요한 개선 사항으로 제시하였다.

저장·가공업자도 마찬가지로 정산회사의 설립과 농산물 표준규격화 촉진 등 상품성 향상을 최우선 개선 과제로 제시하였고, 유통 종사자간 신용 확립 등을 중요하게 생각하고 있었다.

유통인의 경우도 산지 출하자와 저장·가공업자와 유사한 생각을 가지고 있어 비상장거래 개선 과제에 대한 유통

Table 4. Problems of Direct Trading.

항목	unit: %		
	산지 출하자	저장·가공업자	유통인
거래의 공정성 및 투명성 부족	2.24	1.68	4.14
거래의 신속성 부족	6.11	5.62	6.10
대금 결제의 안전성 부족	3.39	2.42	2.33
거래 시 시장정보 등의 부족	6.50	6.08	5.88
상품표준화 및 공동출하 위축	6.93	6.79	6.60
상인이 가격결정권 주도	3.93	4.63	4.64
기준가격 형성에 곤란을 미침	5.56	5.32	5.02
출하자의 출하처 선택에 혼란 초래	6.57	6.47	7.31
출하자 보호 견제 기능 부재	6.43	6.78	5.57
단골거래 등으로 인한 신규 시장 참여자 제한	7.21	6.42	7.14

주: 위의 표는 리커트의 5점척도에 의해 측정되었음. 즉, 매우만족하지 않는다, 만족하지 않는다, 보통이다, 만족한다, 매우 만족한다는 각각의 항목에 1점부터 5점까지의 점수를 매겨 총 관측치(observation)로 나눠 도출한 수치로 10점 만점임.

Table 5. Ways for Improvement of Direct Trading.

문제점	unit: %		
	산지 출하자	저장·가공업자	유통인
중도매인 부도 등에 대비하여 출하대금을 안전하게 보장 및 정산 기능 확보	2.97	1.70	2.24
상장거래에서와 같이 가격정보를 주기적으로 제공	4.14	4.85	4.52
중도매인 정보 및 시장정보를 주기적으로 제공	4.45	4.15	4.52
농산물 표준규격화 촉진 등 상품성 향상	6.24	5.56	6.36
거래의 공정성 및 투명성 향상	2.47	2.49	3.21
농산물의 거래 적정가격 형성	3.80	3.92	3.64
유통종사자간 신용거래 및 상도의 확립	5.34	5.50	5.74
정산회사의 설립	6.30	5.82	5.49

주: 위의 표는 리커트의 5점척도에 의해 측정되었음. 즉, 매우만족하지 않는다, 만족하지 않는다, 보통이다, 만족한다, 매우 만족한다는 각각의 항목에 1점부터 5점까지의 점수를 매겨 총 관측치(observation)로 나눠 도출한 수치로 10점 만점임.

주체들의 생각이 비슷함을 알 수 있었다.

라. 도매시장의 이원화된 거래제도 필요성

도매시장에 상장경매와 비상장거래제도를 현행처럼 같이 유지하는 것에 대한 의견을 조사한 결과, 유통주체별로

Table 6. Necessity of 2 Trading system at the Wholesale Market.
unit: %

문제점	산지 출하자	저장·가공업자	유통인
매우 필요함	9.4	67.1	34.1
필요함	50.0	20.5	20.5
보통	3.1	4.1	11.4
필요없음	37.5	8.2	29.5
전혀 필요없음	0.0	0.0	4.5

주: 위의 표는 리커트의 5점척도에 의해 측정되었음. 즉, 매우만족하지 않는다, 만족하지 않는다, 보통이다, 만족한다, 매우 만족한다는 각각의 항목에 1점부터 5점까지의 점수를 매겨 총 관측치(observation)로 나눠 도출한 수치로 10점 만점임.

정도의 차이가 있지만 두 거래제도를 모두 유지하는 것이 필요하다는 의견이 다수를 차지하였다.

이는 마늘의 도매단계 유통에서 서로 성격이 다른 거래제도를 상존하게 하고 유통주체들이 필요에 따라 선택하여 사용하는 것이 보다 효과적이기 때문인 것으로 판단된다.

다만, 가락시장을 포함한 대부분의 대표 도매시장의 경우 상장경매보다는 비상장거래를 통한 마늘 유통이 활성화되어 있기에, 비상장거래를 주 거래제도로 하고 상장경매를 일부 보완적으로 활용하는 형태가 가장 바람직한 것으로 생각된다.

IV. 요약 및 결론

마늘은 주요 양념채소중의 하나로 매년 30만톤 이상이 거래되고 있는데, 마늘의 거래제도에 대한 논의가 꾸준히 진행되고 있다. 특히, 도매시장에서의 거래제도인 상장경매와 비상장거래에 대한 논쟁이 치열한데 이에 대한 보다 실증적인 논의를 위해 마늘 유통주체들을 대상으로 설문 분석을 실시하였다.

설문 분석 결과, 상장경매와 비상장거래에의 선호가 유통주체별로 차이를 보였는데, 특히 거래 규모가 작은 경우 상장 경매를 선호한 반면 거래 규모가 큰 유통주체들은 비상장거래를 선호하였다. 이는 거래규모가 큰 마늘 유통주체들은 비용과 시간이 많이 소요되는 경매 대신 도매상과의 직접 거래가 유통 효율성을 높일 수 있기 때문인 것으로 판단되었다.

다음으로 거래제도별 문제점과 개선 사항들을 각각 조사하였는데, 상장경매의 경우 출하폭 제한과 물동량의 소

화 부족 등이 주요 문제로 지적되었고, 견본 경매제의 활성화가 가장 시급한 개선 사항으로 제기되었다. 한편 비상장거래는 유통주체별로 다양한 문제들이 지적되었는데, 산지 출하자는 단골 거래선 유지로 인한 신규 시장 진입의 어려움을 주요 문제점으로 지적한 반면, 저장·가공업자와 유통인은 각각 상품 표준화 및 공동 출하 위축과 출하자의 출하처 선택 곤란을 제기하였다. 비상장거래의 개선 사항으로는 유통주체 모두 정산회사 설립을 통한 거래 신뢰도 제고와 농산물의 표준 규격화 추진이 우선 사항으로 제기되었다.

끝으로 도매시장에서의 거래제도 필요성으로는 유통주체별로 정도의 차이가 있지만 현행처럼 상장경매와 비상장거래를 상존시켜야 함을 지적하였는데, 이는 마늘의 도매단계 유통에서 서로 성격이 다른 거래 제도를 상존하게 하고 유통주체들이 필요에 따라 선택하여 사용하는 것이 보다 효과적임을 반영하는 결과이다.

이상의 분석 결과를 토대로 마늘의 도매시장 거래제도의 개선 방안을 살펴보면, 우선 현재 같이 운영되고 있는 상장경매와 비상장거래제도를 계속 유지하여 마늘 유통주체들이 자신의 여건에 따라 자유롭게 선택하여 사용할 수 있도록 하여야 할 것이다. 특히 대부분의 도매시장에서 비상장거래의 비중이 상장경매 거래보다 압도적으로 높은 현실을 반영하여 도매시장의 거래제도 운영 전략을 수립하여야 하는데, 대규모 유통 주체들의 비상장거래 선호가 높음을 감안하여 우리나라 마늘 유통의 규모화를 위해서 비상장거래를 보다 발전시키는 것에 신경을 써야 할 것이다.

다음으로 앞서 제시된 도매시장 거래제도별 문제점과 개선 사항을 참고하여 향후 도매시장 거래제도의 개선에 적용하여야 할 것이다.

본 연구는 한정된 설문 응답자를 대상으로 조사 및 분석을 진행하여 전체 마늘 유통주체들의 상황을 충분히 반영하지 못한 한계를 지니고 있다. 그럼에도 본 연구에서 제시된 내용들은 우리나라 마늘의 도매시장 거래제도 개선에 여러 시사점을 줄 수 있을 것으로 기대된다.

감사의 글

본 논문은 농식품신유통연구원(마늘 유통산업 중장기 발전방안)의 연구 결과를 기반으로 작성되어진 것임.

참고 문헌

- Hu KH. 2009. *Strategy for the Improvement of Marketing System of Galic*. GS&J Institute. [in Korean]
- Kim BH. 1995. *Strategy for the Stabilization of Demand and Supply of Major Vegetables*. KREI. [in Korean]
- Kim DH et al. 2007. *Study about the Development of Galic Industry*. NEWMA [in Korean]
- Kim DH et al. 2009. *Study about the Improvement of Agricultural Marketing*. NEWMA [in Korean]
- Lee JW. 1995. *Basic Strategy for the Promotion of Main Production Area for Galic and Onion*. KREI. [in Korean]