農產品의 共同販賣와 共同計算制에 關한 硏究

吳　德　均

<차　례>

Ⅰ. 序　言
Ⅱ. 農產物 共同販賣의 意義와 必要性
Ⅲ. 共同販賣體制의 運營形態
Ⅳ. 共同販賣와 共同計算制度의 導入
Ⅴ. 結　言

Ⅰ. 序　言

現代社會에서 人口가 增加하고 經濟가 發展할 수록 流通機構가 擔當하는 役割이 增大하고 있기 때문에 流通組織의 近代化는 重要한 課題가 아닐 수 없다. 特히 農產物의 市場活動을 合理化하고 能率化함이 農民의 所得을 높이기 위하여 重要함은 勿論 나아가 國民經濟의 均衡的 發展을 위해서 매우 重要한 課題로서 우리 앞에 提示되고 있다. 오늘날 國民經濟의 發展이 農家의 相對的 地位를 弱化시키고 있으며, 農家의 擴大再生產을 어렵게 하고 있고 또한 最終消費者인 一般大衆에게 農產物이 相對的으로 高價로 供給되고 있어 需要를 刺戟시키지 못하고 있는 事態가 農產物이 市場에서 流通되는 過程의 不合理 또는 非能率에서 비롯된다고 할 때 生產者나 消費者에게 重大한 問題가 아닐 수 없다.

따라서 農家나 農協으로서는 雙方을 다같이 滿足케 하는 市場活動이 이루어지기 위해서는 어떠한 條件이 具備되어야 하는가를 究明하는 課題가 提起되는 것이다. 여기에 農產物의 流通主體로서 協同組合 存立의 合理的 妥當性과 그 必要性을 찾아 나가야 할 것이다.

協同組合마아케팅(cooperative marketing)이 이루어 지려면 農產物流通過程에 中間商이 取得하고 있는 「마아진」(margin)이 過多하게 높거나 혹은 中間商의 行爲가 非效率的이어서 協同組合이 이를 代替할 때 보다 낮은 「마아진」과 效率性을 保持할 수 있어야 하는데 農產物의 現流通量·「마아진」 및 그 效率性이 農業協同組合의 必要性과는 달리 그 存立可能性을 위협하고 있다고 判斷된다.

筆者 : 忠南大學校 法經大學 敎授

現 農協의 自體事業은 아주 微微한 반면 그 機能은 거의 政府代行事業에 集中되어 마아케팅活動에 있어 農民의 團體로서는 그 伸縮性이 缺如되어 있고, 價値操作은 中間商人과의 競爭에서 지극히 硬直的이며 그 運營上의 非效率性은 이미 周知의 事實이 되어 있다.

그러므로 農產物마아케팅活動의 內容과 方法 중에서 自由市場機構의 不合理性을 排除할 수 있는 協同組合의 共同販賣體制의 確立을 期하고, 農產物販賣價格의 時間的·地域的인 格差를 緩和시키고, 共同出荷하는 組合員들에것 販賣代金을 合理的으로 公正하게 精算支給하기 위한 農產物의 共同計算制度(pooling)의 導入·活用할 수 있도록 하고자 한다.

歷史的·發展史的 特性을 가지는 우리나라 農業의 近代化를 위한 協同組合마아케팅에 關한 問題는 一般的인 通念의 方向에서가 아니고 一大轉換의 길을 模索하지 않으면 안될 論理性과 組織 및 構造를 究明함으로써 만이 解決의 方案을 提示할 수 있다고 筆者는 確信한다. 왜냐하면 歷史發展은 各國의 特殊性을 無視한 劃一的 槪念으로 把握할 수 없기 때문에 協同組合에 대한 一般的인 通念만으로는 問題解決의 接近方法이 아니기 때문이다.

協動組合마아케팅에 대한 筆者의 問題意識으로서 現實感覺의 土臺를 이루는 것으로는 첫째, 우리나라의 農業構造가 農產物마아케팅의 發展을 招來할 수 있는 前進的 體制가 못된다는 點과 둘째, 硬直性을 지닌 農業生產力과 農產物流通에 活力을 넣기 위해서는 새로운 論理와 새로운 秩序의 確立이 不可避하기 때문에 새로운 論理와 새로운 秩序를 確立하기 위해서는 낡은 通念에서 벗어나지 않으면 안된다는 데에 두고 있다.

새로운 協同組合마아케팅 體制下에서 農產物의 共同出荷와 共同販賣가 效果的으로 展開됨으로써 農產物의 流通近代化를 위한 先導的 役割을 遂行하고 同時에 農民의 所得向上과 社會經濟的 地位向上을 圖謀하는데 資하고자 함에 本研究의 目的이 있다.

農協에서는 農產物販賣事業의 效率的인 展開를 위해 單位組合을 基盤으로 共同出荷와 共同販賣가 效果的으로 展開됨으로써 農產物 流通近代化를 위한 先導的인 役割을 遂行할 수 있으며 同時에 組合員農家所得向上이라는 大目標를 달성할 수 있는 것이다.

現在 우리나라에서는 農業生產構造의 相對的인 落後性과 農產品共同販賣組織의 低調등의 여러가지 制約要因으로 極少數의 特殊組合에서만 一部費用을 對象으로 共同計算을 實施하고 있어 극히 初步的인 段階를 벗어나지 못하고 있다.

따라서 이러한 問題意識에 立脚해서 本稿에서는 共同販賣制度와 共同計算制度의 理論的인 側面을 槪觀하고 兩制度의 導入方向을 提示하고자 한다.

Ⅱ. 農產物 共同販賣의 意義와 必要性

1. 共同販賣의 意義

農民의 農產物共同販賣는 資本主義의 發達과 高度化에 따라 農民이나 資本主義의 兩側의 要請으로 發生·發展하는 것이다.[1] 共同販賣의 基本的인 目的은 中間商業資本의 排除와 流通費用의 節減에 따라 節減部分을 農民에게 還元시키고, 大量出荷에 의한 價格形成力의 强化와 小農生產物의 有利한 價格實現과 大量出荷에 따른 販賣調整으로 價格의 平準化와 安定化를 期하는데 있다.

여기에서 共同販賣의 意義를 具體的으로 들어 본다면 다음과 같다.

첫째, 農民의 自主的인 結束에 의하여 中間商業資本을 排除하고 大量集荷와 出荷를 通하여 包裝·保管·運搬 등의 一切의 流通費用의 節減된 部分을 農民에게 還元하여 農家의 受取價格을 높이는 데 있다.

둘째, 大量出荷에 따른 品質과 規格의 統一로 農產物의 價値를 높이므로써 市場價格總額을 增大시킬 수 있다.

세째, 大量集荷에 의하여 計劃出荷나 出荷調整을 行할 수 있어 農產物의 供給은 恒常的으로 安定化된다. 그리하여 保管·運搬 등을 掌握하여 地域的으로나 時期的으로 價格의 空間的·時間的인 平準化와 安定化를 期할 수 있다.

네째, 大量出荷에 의하여 供給操作力을 가지고 去來上의 價格形成過程에 發言權을 强化하여 有利한 高地를 占하게 되어 農產物의 不等價交換을 排除할 수 있고 有利한 價格을 實現할 수 있다.

다섯째, 專門的인 販賣擔當者에 의하여 市場適應力이 强化되고 有利한 販賣處를 選擇할 수 있어 去來의 迅速과 安定化를 圖謀하고 組織力을 가지고 需要喚起와 市場創造活動을 遂行할 수 있다.

여섯째, 代金回收의 確實性를 期하며 販賣上의 共濟機能과 資金導入 등 組合員에게 金融上의 便宜를 提供할 수 있다.

일곱째, 統一的인 技術指導와 有機的인 關聯을 가지고 共同販賣體制를 確立하여 生產과 販賣를 一貫體制化시킨 高度의 體制로서 生產性을 向上시킨다.

여덟째, 市場의 擴大와 安定化·價格形成의 合理化로 生產者 農民의 地位向上과 經濟力을 强化시켜 나갈 수 있다.

以上과 같은 基本的인 共同販賣의 意義를 農民側의 立場에서 槪觀하여 보았는데, 同時에 表來相對인 產業資本에 대해서도 重要한 意義와 役割을 지니고 있다.[2] 이에 대한 重要한 것을 要略하여 본다면 다음과 같다.

---

1) 御園喜博, 「農產物市場論」, 東京大學出版會, 1971, p. 47.

2) 同時에 農民의 共同購入도 農業內外의 兩要因에 의하여 成立할 수 있다. 即 農民側은 中間商을 排除하여 大量共同購入으로 低價格의 實現과 流通費의 節減을 資本側은 中間流通費의 節減과 市場販路의 開拓으로 安定化되어 共同購入을 歡迎하게 되어 推進하게 된다.

첫째, 產業資本의 原料農產物이나 其他 表來農產物의 大量一括入手가 可能하여 資本間의 集荷競爭를 輕減시켜 주고 農產物의 基盤을 確固하게 한다.

둘째, 集荷와 出荷의 安定化로 流通時間을 短縮시켜 줌으로써 流通의 能率化를 期할 수 있다.

세째, 品質과 規格의 統一로 生產過程에까지 規制와 指導·注文이 可能해진다.

네째, 中間流通費의 節減으로 資本側에까지 還元될 수 있다.

以上에 列擧한 이러한 基本的 意義는 實際的으로 至大한 것으로 協同組合마아케팅의 實現을 위해서도 共同販賣가 지닌 意義는 자못 至大한 것이다. 그러므로 農產物의 共同販賣는 農業에 있어서 商品生產의 發展과 農產物流通의 大規模化에 따라 效果的인 마아케팅手段으로 必然性을 지니고 있는 것이다.

2. 共同販賣體制確立의 必要性

農產物도 다른 商品과 마찬가지로 市場活動의 合理的運營과 적극적인 마아케팅活動을 通해서 보다 價値있는 商品으로서 消費者에게 供給되어야 할 것이다. 그러기 위해서는 여러가지 販賣促進策도 講究되어야 하고 市場需要創造의 原理를 理解하고 있어야 하기 때문에 農產物의 市場活動의 內容과 方法중에서 自由市場機構의 不合理性을 排除할 수 있는 協同組合마아케팅의 效率的인 機能遂行을 위한 共同販賣體制의 確立을 期하고자 하는 것이다.

우리나라의 경우 市場으로부터 孤立되고 分散된 零細한 農產物을 商品市場과 直結시키기 위하여 于先 이와같은 農產物을 大量으로 集荷시킬 必要가 있는데 왜냐하면 集荷機能을 中間商人에게 放任하면 不當하게 中間利潤을 收奪當하게 되기 때문이다. 따라서 農民은 스스로가 組織한 農協에 農產物을 集結하여 系統組織을 통하여 大市場과의 去來에 適合하도록 一定量化하여야 한다함은 이미 밝힌 바 있다.

이와같이 農產物을 市場去來上 適合한 量으로 集荷시켜서 條件없이 地域農協에 委託한다면 協同組合마아케팅의 大量集荷販賣의 效果를 擧揚할 수 있는 것이다. 또한 流通過程에 있어서의 中間費用의 合理化와 農家의 實收入을 確保하기 위하여 農產物販賣를 計劃的으로 調節하는 平均販賣와 共同計算制(pooling)를 採擇한 소위 共同販賣에 의하여 系統組織力을 發揮한다면 農產物을 더한층 有利하게 販賣할 수 있을 것이다.

그러나 이 共同販賣의 方法自體에는 運營上의 여러가지 問題가 있으며 또한 農協에 대한 農民組合員의 認識 등의 問題도 있어 現在에 있어서는 現 農協系統組織에 의한 共同販賣는 完全히 그 機能을 發揮하고 있다고는 볼 수 없다. 實際에 있어서 生產農家는 業者와 直接 去來하는 것이 去來上 便利할 뿐만 아니라 迅速하고 簡單하게 이루어질 수 있다고 認識하고 있음이 事實인 것이다.

이와같은 現實的인 事實은 農產物販賣에 대한 農民의 自主性을 喪失하게 中

間商人이 마음대로 價格을 決定하는 結果를 招來하게 되는 것이다. 農家가 農產物을 販賣하는 경우, 보다 비싼 價格으로 販賣하기를 希望할 뿐만 아니라 보다 安定된 價格을 農業生產者는 希望하고 있는 것이다. 또한 農家에 있어서 보다 높은 水準의 安定價格을 實現한다는 것이 重要한 것이면 農產物을 販賣하는 農家의 目標는 以上의 두가지에 重點을 두어야 한다.

이와같은 目標의 實現때문에 農產物販賣에 있어서 共同處理할 수 있는 方法을 取하는 것이 重要한 것이며 이러한 制度는 價格을 보다 비싸게, 그리고 安定시키기 위한 것이다. 그러기 때문에 共同販賣는 生產農家가 이와같이 商人의 進出에 대하여 自身을 防衛하고 또한 이 販賣方法을 통하여서만이 積極的으로 農家經濟의 安定과 向上을 期待할 수 있다는 意識의 昂揚이 最大의 要素가 되는 것이다.

그러나 共同販賣는 그 方法 如何에 따라서 組合의 經營面에서 損失을 招來하고 나아가서는 組合員에게 不利益을 주는 結果를 가져 올 수도 있는 것이므로 共同販賣確立運動은 단순히 現 農協系統에 農產物을 集荷하는 運動이라고만 생각할 것이 아니라 共同販賣의 意義를 農協의 任職員은 물론 全國民에게 철저히 認識시켜 販賣事業의 統一性 있는 體制를 確立시켜야 한다는 것도 그 着眼點으로 하여야 할 것이다.

Ⅲ. 共同販賣體制의 運營形態

1. 共同販賣體制의 運營目標

共同販賣는 個別販賣와 對照되는 것으로 優先 生產農家가 協同意識을 가지는 것이 基本的인 條件이다.

그리고 地方別로 小集團으로 하지 말고 全國的으로 그 步調를 같이 하기 위하여 農協의 系統組織을 充分히 利用한다는 소위 系統利用의 觀念을 確實히 가지는 것도 큰 條件이 된다.

共同販賣는 이 두가지 基本觀念을 基礎로하여 다음과 같은 事項의 實現을 그 目標로 하여야 한다.

첫째, 大量集荷가 되어야 한다.

農產物의 大量需要者는 대개 需要의 獨占力에 의하여 價格을 左右할 수 있는 힘을 가지는 것은 어쩔 수 없는 現實이다.

경우에 따라 地方的으로 小量의 去來價格이 意外로 高價였다하더라도 그것이 農產物의 適正價格이라고 말할 수 없다.

地方的으로 意外의 高價로 去來된다는 것은 農產物의 大部分이 農協의 系統組織의 힘에 의하여 全國的으로 集荷되면 地方에는 그 農產物이 거의 出廻가 없어서 商人이나 小量需要者는 必要에 의하여 高價로서도 不得已 買入하기 때

문이다.[3]

生產者인 農民이 協同意識을 發揮하여 그 生產物을 系統上級組織에 그 販賣를 委託하면 小量이 集荷되어 大量化되므로 大量需要者로 結局 集荷價格으로 買入하지 않을 수 없게 된 것이다.

이와같이 하면 自由競爭的인 農產物의 性格은 어느程度 是正될 것이며 系統組織을 통한 共同販賣로서 系統組織은 大販賣者로서 威力을 發揮할 수 있는 것이다.

둘째, 適正價格이 實現되어야 한다.

適正價格을 實現하기 위한 農家의 當面方法은 共同販賣에 있으며 共同販賣體制運動의 窮極的인 目標도 結局 이 適正價格의 實現에 있다 할 것이다.[4]

農產物價格이 再生產費를 充足시키지 못함은 農民으로 하여금 더욱 窮乏과 零細性을 促進하는 것인 以上 適正한 農產物價格은 적어도 再生產을 保證하는 價格以上이어야 할 것이다.

그런데 農產物이 아무리 高價로 販賣되었다 하더라도 農家의 收入이 增加되지 않고는 高價販賣의 意義가 없다.

따라서 必要以上으로 農產物價格이 높다는 것도 問題가 될 수 있다.[5]

農協의 系統組織力을 發揮함에 있어서는 適正價格이 全國的으로 適用되는 것이어야 한다. 따라서 農協系統組織에 있어서는 需要에 대한 計劃出荷를 할 것은 勿論 需要者와의 賣買契約을 비롯하여 農產物의 保管·輸送·引渡 등 모든 面에서 이 適正價格을 實現시키도록 販賣實務가 隨伴되어야 한다.

이 適正價格이 全國的인 것이 되지 못하고 一部 地方에서 適用되는 價格에 不過할 때에는 全國的으로 大量集荷된 것은 適正價格으로 販賣할 수 밖에 없는 것이다.

또한 地域組合 相互間에 自己組合의 利益에만 汲汲하고 當面의 利益에만 執着되어 競爭販賣化된다면 結局 適正價格보다 低水準의 價格으로서 實需要者에게 引渡하게 될 것이다.

세째, 農產物價格의 季節的 變動을 調節할 수 있어야 한다.

共同販賣에 있어서는 市場에서의 需要量을 勘案하여 計劃的으로 出荷하지 않으면 안된다.

特히 米穀·麥類·감자 등에 있어서 收穫期에 一時에 出荷되는 것에 있어서는 더욱 그 調整이 必要한 것이다.

왜냐하면 收穫期에 있어서 產農物의 價格이 下落하게 됨은 一般的인 傾向이

3) 農產品 中에는 그 市圍性에 의하여 반드시 全國的으로 集荷하지 않아도 되는 것이 있다. 地域組合 段階에서는 그 區域內의 것을 集荷하여 共同販賣하는 것도 同一한 理論이다.

4) 農產物販賣價格의 適正化에는 農產物價格維持法 등의立法 등의 立法措置, 財政投融資에 의한 生產費節減措置, 減免稅 등도 모두가 經濟效果를 가지는 것이다.

5) 生產費가 昂騰되거나 稅金의 부과 등은 農家收入의 減少를 가져오게 된다.

나 大多數의 農民은 現金의 必要하기 때문에 收穫하자마자 이를 販賣하게 되기 때문이다.

中間商人들이 이 價格의 季節的인 變動을 利用하여 零細農家로부터 低價格으로 買上하여 物價昻騰時까지 貯藏하여 두었다가 販賣하려는 것이기 때문에 收穫期에 있어서의 價格下落이란 不利益을 防止하기 위하여 出荷를 調節하려면 系統組織內의 信用部門에서 農家가 必要로 하는 現金을 融資하여 주고 價格昻騰時까지 農產品을 農協倉庫에 保管하든가 加工·貯藏하는 등의 方法을 考慮하여야 할 것이다.

이 경우에 있어서 金利·保管料·其他 諸經費를 農家에서 負擔하고도 昻騰時에 있어서의 販賣價格으로서 이 經費를 補充하고도 利益이 있는 때가 많이 있다.[6]

그러나 系統地域農協에 의한 共同販賣의 힘에도 어느 限界가 있는 것으로서 價格의 季節的 變動을 그대로 둔다면 直接的으로 消費者 大衆의 生活을 위협하고 間接的으로 農家의 再生產에도 影響이 되는 등 여러가지 作用을 하게 됨을 盾過하여서는 아니 될 것이다.

따라서 價格安定制度에 의하여 政府買上이라는 措置가 必要하게 된다.

그러나 農協으로서는 처음부터 이와같은 政府의 힘에 依存하지 말고 어디까지나 自主的 調整을 貫徹한다는 態度를 가지도록 함이 必要하다.

이와같이 하여 價格의 季節的變動이 調整되면 農家는 安心하고 生產할 수 있을 것이다 .共同販賣體制가 計劃生產에 立脚한 計劃集荷, 販賣下에 이루어지는 것이라면 地域農協은 商品市場에 대하여 항상 優勢한 立場이 될 것이며 需要者側에서도 信賴感을 가지게 될 것이다.

네째, 不當한 中間利潤을 排除하여야 한다.

農產物을 原料로하는 製造業分野는 대개 原料費가 製品價格의 大部分을 차지하기 때문에 더욱 廉價로 原料를 購入하여 利益을 올리려고 努力한다.

때문에 農產物 販賣에 있어서는 恒常流通過程의 合理化를 要求하고 商業資本의 中間搾取를 排除하면서 直接 農業部門과 連結하는 方向으로 指向하여야 할 것이다.

따라서 地域農協은 共同販賣로서 計劃的으로 大量集荷하여 販賣先을 잘 選擇하면 業者의 中間利潤을 排除할 수 있으며 그만큼 原料農產物의 販賣價格을 높일 수도 있는 것이다.

또한 大都市의 都賣商을 市場으로 하는 農產物의 流通過程에 있어서는 業者의 介入을 避할 도리가 없겠으나 그러나 그러나 이와같은 경우에는 農協系統機關은 共同販賣體制를 確立하면 中間商人은 農業生產者와의 直接去來를 할機會가 적게 되므로 必要한 最低限度의 手數料主義로 移行하지 않을 수 없게 되

6) 政府의 糧政施策의 하나로서 1957年부터 實施되었든 米穀擔保融資制度가 그 좋은 實例라고 할 수 있다.

는 것이다.

이와같이 農產物의 合理的 流通이 이루어진다면 비단 農家뿐만 아니라 國民全體에도 적지 않은 利益을 주게 됨을 알 수 있을 것이다.

그리고 農產物을 大量으로 集荷取扱한다는 것은 運賃·荷造包裝費·通信費·人件費 등이 많이 節約될 수 있으므로 商人과의 對抗關係를 有利하게 할 수 있고 實需要者와 直接連結될 경우에도 多少라도 그 要求에 응할 수 있다.

다섯째, 販賣代金이 生產資金으로 活用되어야 한다.

앞서 말한 바와같이 季節的인 價格變動을 調節하기 위한 出荷調整에 隨伴하여 地域農協은 營農資金의 融資라든지 出荷에 수반되는 運賃 其他 諸費用을 先拂하기 때문에 多額의 自己資金을 가지고 있지 못하기 때문에 財政資金이나 金融資金에 의하는 경우도 있을 것이나 農民이 地域農協에 農產物販賣를 委託하여 그 販賣代金을 受領하면 自己가 必要로하는 以外는 될 수 있는 限 地域農協에 貯蓄出資하여 地域農協의 販賣資金을 增加시킨다면 農協은 이와같은 集荷와 貯蓄을 循環시키면 共同販賣를 伸張시킬 수 있는 것이 될 뿐만아니라 中間商人과도 對抗해 나갈 수 있을 것이다.

2. 買取販賣制度의 運營

組合員으로부터 農產物을 受納할 時에 直接 現金으로 購入하는 方法으로서 地域農協自體의 責任下에 買上하에 販賣하는 것이므로 損失을 보든 利益을 보든 組合에 歸屬되는 것이다.

利益을 가져왔을 때는 協同組合理論으로 보아서 利用高에 따라 農民組合員에게 配當을 하게 되는 것이나 實際問題로서 대단히 어려운 일이다.

組合員들은 現物을 組合에 引渡하면서 現金을 受取하기를 좋아하는데 이러한 現金買入方式이 脫皮하기 어려운 것은 農民들의 現金에 대한 必要性뿐만 아니라 過去의 去來에서 입은 損失에 대한 두려움이 農民들의 心理의 底邊에 깔려 있기 때문이다.

以上과 같이 農民들의 現金需要를 充足시켜주기 위하여 많은 國家의 協同組合이 農民의 生產物을 즉시 現金으로 買入하는 買收方式을 取하고 이다.[7]

이 方式은 一般的으로 組合員과 非組合員에게 現物引渡時點에서의 價格水準으로 計算한 穀物價格을 支給하고 穀物을 買入한다.

購入價格決定은 地方市場에서 競爭價格 水準이면 充分하다.

그러나 現金買入時 價格水準을 可能한 限 最高水準으로 할 것인가 問題는 競爭狀況에 따라 다르다.

때로는 組合이 現物을 引渡받기 以前이라도 代金의 一部를 支給 받을 수도 있는 경우가 있는데[8] 農產物은 受納後 品質檢査와 等級이 定해지고, 去來上

7) H. H. Bakken & M.A. Scharrs, "The Economios of Cooperative Marketing" McGrawHill Co., p. 431.

8) Ibid., p. 432.

組合은 農產物에 대한 所有權을 確保하는 時點에서 販賣와 價格變動의 危險을 안고 들어가게 된다.

따라서 組合의 農產物買入은 經營者에게 注意깊게 計劃된 經營이란 側面에서 날카로운 判斷力을 要求하게 되며, 每年 市場條件이 判異하기 때문에 販賣時點에 대한 것은 獨斷的인 判斷이 許容되어서는 안된다.

組合運營上 買取가 되면 地域組合은 農民에 대하여 商人과 同列의 立場에서 이들과 競爭을 하게 된다.

이 경우에 組合에서 販賣되는 價格은 앞에서 論한 바와같이 全國的 適正價格形成이 어려우므로 商人의 그것에 比하여 반드시 恒常 有利하다고는 볼 수 없다.[9]

그러므로 價格變動의 危險을 農民을 代身해서 組合이 떠맡아야 하기 때문에 組合이 損失을 보는 경우에 對備하여 適當한 量의 資金準備金이 있어야 한다.

組合의 出荷하는 農產物은 商人의 그것에 比하여 品質이 나쁘든지 品質이 同一하더라도 平均價格이 높아지는 傾向이 있으며 大體로 組合이 買取하는 農產品 中에는 比較的 品質이 나쁜 것이 出荷되기 쉽다는 것이다.

따라서 組合이 그 買取品을 販賣함에 있어서는 一般時價보다 다소 高價로 販賣하지 않으면 損失을 招來하는 缺點이 있을 뿐만 아니라 組合運營에 相當한 財政的 負擔을 안겨 주게 된다.

農產物이 더 좋은 價格을 받기 위하여 貯藏된다면 더욱 많은 資本을 必要로 하여 資金準備도 더욱 커야 한다.

財政的 負擔의 增加는 販賣費用의 上昇을 招來하여 組合들이 그들의 農產物이 販賣될 때까지 代金受納을 미루는 것이 더 經濟的인가 아니면 組合에 이와 같은 經濟的 負擔을 안겨주는 것이 더 經濟的인가 하는 問題를 提起하게 된다.

이러한 경우에 經營者의 特殊한 能力이 要求된다.

만약 組合이 현명하게 農產物 買入을 하려면 經營者는 農產物에 대한 모든 情報를 알고 있어야 한다.

따라서 有能한 經營者를 確保하기 위하여 높은 賃金이 支拂되어야 한다.

또한 農產物買取에 있어서 農民의 反對에 부딪히지 않기 위해 組合員과 協商을 능란하게 하는 技術이 必要하며, 組合에 影響力이 있는 人士에게 높은 價格의 策定이나 等級化와 重量計算에서 偏重을 보이는 傾向을 排除하려면 强力한 經營陣이 必要하다.

이 買取販賣의 運營은 協同組合의 精神에 違背되며 一般的으로 認定되어 온 分配協同原則과 正面衝突하게 된다.

即 이 方法으로 協同組合은 生產者들에게 最高의 價格을 保障해 준다는 問題보다는 賣買利潤을 極大化시키는 問題에 더 神經을 크게 쓰게 된다.

---

9) 農協中央會, 「農業協同組合販賣事業論」, pp.57—58.

勿論 組合의 利潤動機가 農民에 대한 「서어비스」로 代替하거나 最高價格을 保障해 주는 機能과 反對의 效果를 갖는 것은 아니다.

그러나 利潤動機가 組合의 다른 目的에 優先하게 된다는 데에 問題가 있다.

組合이 利潤動機에 支配받게 되는 경우 組合은 더 많은 制潤을 얻기 위하여 非組合員을 誘引한다는 追加的 負擔을 떠 맡게 되며 이런 경우 利潤의 配當이 利用高의 原則(on a patronage basis)에 따라 이루어지기 보다는 所有出資比率(own stock basis)에 따라 配當되기 때문에 結局 一般에게 組合은 利潤動機에 支配되고 있다는 印象을 심어 주게 된다.

即 協同組合은 一般에게 協同組合의 色彩를 加味한 農民의 株式會社로 轉落하게 된다.

이러한 見解는 正當한 것이 아니나 買取販賣式은 共同販賣의 立場으로 보아 協同組合의 販賣는 될지 모르나 組合員이 하는 共同販賣로는 되지 않기 때문에 買取販賣方法으로서는 共同販賣의 實을 擧揚할 수 없기 때문에 地域農協에서 이 制度의 採擇은 可及的 避하여야 할 것이다.

3. 委託販賣 運營

이 農產物販賣方式은 買取販賣方法과 根本的으로 다르다.

이 制度下에서는 各 農民의 生產物에 對한 個別性이 保障되며 그 農產物은 販賣된 後 經費를 除外한 나머지가 生產者에게 返還되는 것이다.

이 制度를 條件付 委託販賣라고 하는데 이 方式은 農產物을 組合이 受納한 以後부터 그것이 販賣될 때까지의 價格變動에 따른 危險負擔은 農民이 지게 되는 것이다.

따라서 組合은 中間商으로서가 아니라 去來代理人으로서 行動할 따름이다.

이때 生產者는 指定된 時間에 指定된 價格으로 農產物의 販賣를 命할 수 있다.

그러나 具體的 賣販方式은 個別市場의 性格에 따라서 相異하며 價格의 指定도 最低價格의 設定에서 끝나고 그 外의 事項은 組合側에 依賴하게 된다.

이 委託販賣制度는 特殊農產物의 生產者들로 하여금 그 農產物이 生產者에게 주는 追加的인 價格惠擇을 줄 수 있도록 保障된다.

이 方式은 매우 細分된 等級을 使用하지 않으면 特定農產物이 지닌 特性이 高級化過程에서 反映될 수 없으며 따라서 農產品의 特性에서 비롯되는 利益이 共同販賣制度下에서는 餘他生產者에게도 分散된다.

條件付委託販賣制度를 取하면 組合이 單純히 中間代理人의 役割에 그치기 때문에 運轉資本이나 專門經營者 그리고 危險負擔이 훨씬 줄어들게 되는 利點이 있다.

그러나 個別組合員에 대하여 各己 會計帳簿記入이 뒤따라야 하기 때문에 事務가 複雜하고 各 組合員의 農產物을 一時에 輸送하고 管理하며 販賣할 경우

에 混合되지 않도록 區別되어야 하며, 各 產品마다 計量을 하고 費用計算에서 個別生產者가 그들의 農產物販賣에서 期待했던 利潤에서 費用으로 侵蝕되는 경우가 있어 이 費用은 個別生產者에게 各各 計算되기 때문에 더욱 커진다.

이 方式은 組織的 販賣制度라고는 말할 수 없으며 組合으로 하여금 規定된 方法에 따라 賣販되는 것은 不可能하기 때문에 協同組合의 本來의 目的과 背反되는 方式이다.

이와같이 價格을 指定한 條件委託販賣는 實際로는 買取販賣와 같은 結果를 가져오기 때문에 共同販賣의 實을 擧揚할 수 없고 條件付委託으로서는 經濟動向과 商況에 對應할 商機를 捕促하여 有利하게 販賣할 수 없어 이 制度는 地域組合에서 採擇하기 어려운 方式이기 때문에 採擇하지 않는 것이 좋다.

이에 反하여 無條件委託販賣가 있는데 一般的으로 共同販賣라고 하는 것은 이 制度에 의한 平均販賣를 말하며 共同計算이 따르기 때문에 다음에서 論하기로 한다.

Ⅳ. 共同販賣와 共同計算制度의 導入

1. 共同販賣의 運營

이 販賣方式은 多數生產者의 農產物을 混合하고 一定期間 중 同一한 等級의 모든 生產物에 同一한 價格을 支給하는 것을 말한다.[10] 共同販賣方式에서 共同化되는 것에는 세가지가 있는데 經費(expenses), 農產品(products), 販賣代金(receipts)이다.

첫째, 經費의 共同化는 共販賣의 경우나 農產品引渡時 購入의 경우나 모두 經費는 共同化된다. 왜냐하면 販賣費用이 取扱商品마다 個別的으로 決定될 수 없기 때문이다.

運營費用은 商品의 取扱과 販賣上에서 直接發生하는 費用과 1年間 販賣된 製品全體에 歸屬되는 一般費用의 두가지로 區分이 되는데 첫 번째 費用의 範圍에는 燃料費, 手數料, 運賃, 電話料, 電信費, 管保費, 包裝費 등과 같은 製品의 取扱上에서 發生하는 費用이 包含된다.

두번째의 費用에는 賃金, 地代, 任員賞與金 등이 包含된다. 後者의 이 費用들은 一定 會計年度期間 중의 費用의 合計가 그 期間 중 販賣된 모든 農產品에 配分되며, 固定費用으로 構成되어 間接費用(overhead cost)이라고 하기도 한다.

多種의 農產品이 取扱됨에 따라 間接費用을 決定하고 配分하는 問題가 發生하게 되었다. 特히 여러 等級의 農產品이 取扱될 경우에는 어떤 等級에는 다

10) J.D. Black & H.B. Price, "Cooperative Central Marketing Organization" 3rd ed., p. 42.

른 等級에서 보다도 더 費用을 負擔시켜야 할 必要性이 發生하여 問題는 더욱 複雜하게 된다.

費用이 取扱生產物의 價値에 基準을 두어야 하는가, 아니면 數量 혹은 重量에 基準을 두어야 하는가 하는 問題는 經營者에게 큰 問題로 提起되고 있으며 또한 農產品價格이 上昇, 下落, 不變인 경우에 各其 相異한 結論이 나타나게 되는데 問題가 있다.

價値基準에 의한 費用의 計算은 가장 쉬운 方法이며, 每年 別로 큰 調整을 거치지 않아도 되는 方法이다. 그러나 販賣나 組合의 維持費는 各農產品이 多樣하게 變動하는 價格과는 無關하다는 데에 價値基準에 따른 費用의 配分에는 問題點이 發見되는 것이다. 이에 代置할만한 方法인 重量基準에 따른 費用配分法도 低等級의 商品에 費用負擔이 너무 偏重된다는 短點을 가지고 있어서 組合의 經營者는 이 費用配分法을 경우에 따른 運管의 妙를 살리는 方向으로 選擇에 임해야 할 것이다.[11]

둘째, 農產品의 共同化를 함에 있어 生產物에는 協同組合에 의하여 經濟的으로 取扱되기 위하여 混合되어야 하는 部類와 各己 取扱되어도 좋은 部類로 區分이 可能하다. 前者에는 「버터」 製造業者에게 引渡된 「크림」, 「치이즈」 工場에 引渡된 牛乳, 「밀크」 販賣組合에 引渡된 「밀크」, 倉庫에 보내진 「크림」 別로 「버터」를 製造한다는 것은 經濟的으로 不可能하다. 이 경우에 各生產者의 「크림」을 함께 모아서 「버터」를 製造해야 費用이 最小化된다.

後者의 경우에 屬하는 部類의 農產品에는 家畜, 鷄卵, 包裝된 감자, 果實, 一定單位로 묶인 野菜 등으로 協同組合에 의하여 個別生產者의 生產物이 各各 區分이 된다. 함께 混合되어 各 農民의 製品別 區分이 不可能한 生產物은 組合의 現金購入도 可能하며 各 生產者別로 製品을 販賣해 주는 方法도 可能하며, 共同販賣의 方法도 可能하다.

會計學的인 見地에서 보면 組合에의 現金販賣方式과 個別生產者計定別 (selling farmer's products on individual account) 販賣方式은 生產物이 實際로 함께 混合이 된다 하더라도 共同販賣라고 할 수 없다.[12] 反面에 生產者別 區分이 시종 維持된다 하더라도 販賣代金이 共同化되어 生產者들에게 配當의 形式을 거친다면 共同販賣方式을 따르고 있다고 할 수 있다.

따라서 共同販賣與否를 가리는 作業에 있어서 重要한 것은 生產物이 實際로 混合되는 가의 與否가 아니라 販賣過程과 販賣代金의 配分過程에서 여러 生產者의 農產物이 한 무더기로 處理되는가 아니면 個別生產者에 따른 무더기로 處理되는 가의 與否에 달려 있다.

세번째, 販賣代金의 共同化로서 販賣代金을 共同化하고 後에 이것에서 經費

11) J.D. Black & F. Robotka & P. Miller, "Local Cooperative Potato Marketing," Univ. Minn., 1936, p. 35.

12) H.H. Bakken & M.A. Schaars, op. cit., pp. 444—445

와 積立金, 其他 共同化에 必要한 金額 등을 除外한 殘餘分을 配分하는 方式이다. 이 方式을 採擇하기 위해서는 다음 중의 어느 하나를 따르게 된다.

① 모든 農產品이 等級化되지 않은 채 한 덩어리로 共同化 된다. 그러므로 모든 組合員들의 製造에 同一한 平均價格이 適用된다.

② 모든 生產物이 等級化되지만 한 덩어리로 共同化된다. 個別 生產者들에게는 等級의 差異에 따라 價格의 差異가 주어 진다.

③ 모든 生產物이 等級化되어 지며 各等級, 多樣性, 形態에 따라서 다른 덩어리로 共同化가 이루어 진다. 이 때에는 各等級이나 各 덩어리에 대한 價格支給은 純實勢價格(actual net prices received)의 基準에 따라 定해지며 各 等級에 대한 價格支給이 差額의 原則에 따른다.[13]

以上과 같은 共同販賣方式을 採擇하게 되면 組合이 모든 生產者에게 그들의 農產品에 대하여 同一한 價格을 支給하면 高水準의 農產物을 出荷한 生產者는 不滿을 느끼게 된다. 民間購買者들은 製品의 品質에 따라 顧客에게 各己 다른 價格을 支給하고 있는데, 大規模의 組合에서는 대개 等級化를 하고 等級에 따른 價格策定을 하게 되었다. 이와 같이 等級에 따른 價格差等은 生產者들의 品質向上 意慾을 鼓吹시켜 준다. 이 세번째의 경우가 一般的인 高次元的 共同販賣로서 生產者에 대한 支給이 農產品의 品質에 따라 評價되어 그 價格에서 組合運營費가 控除된 殘餘金이 支給되는 것이다.

이와 같은 共同販賣는 買取販賣나 條件附委託販賣에서와 같은 諸 點이 없을 뿐만 아니라 高品市場의 變化에 適應할 수 있고 農產物販賣品으로서 適宜 取扱할 수 있다. 그리고 그 委託品이 大量이고 또 計劃的으로 農協系統組織을 통하여 出荷되면 自主的出荷統制力을 發揮하여 市場에서 優勢하고도 有利한 立場을 確保하여 農產物의 價格을 適正化시켜 나가는데 有利할 것이다.

이와 같이 共同販賣는 無條件委託되어 販賣할 수 있으므로써 그 實을 擧揚할 수 있다. 따라서 地方地域組合을 통한 農協系統組織은 受託品 販賣에 있어서 誠實하고 責任있는 販賣를 하여야 할 것이다.

그리고 共同販賣가 成功的으로 運營되기 위해서는 公平하게 모든 組合員들을 대우해야 하며 經濟的으로 運營되어야 하고, 效率的인 商品의 等級化가 이루어져야 한다. 共同販賣의 重要한 目的이 販賣危險을 組合員들에게 分散시키고 組合의 마아케팅 經營을 秩序있게 規制하며, 農產物의 流通過程에서 經濟的 價値實現을 하는데 있다면, 이 課業을 完遂하기 위해서는 共同販賣의 區域內에 包括되는 地域에 대한 注意 깊은 觀察이 이루어져야 하고, 共同販賣가 實行되는 期間이나 正確한 等級化, 販賣上 諸經費의 公正한 配分에 細心한 關心을 두어야 한다.

13) Ibid., p.446.

2. 共同計算制度의 導入

共同計算(pooling)이란 多數의 生產者가 出荷한 農產品을 混合 販賣하여 一定期間의 平均費用을 差減한 後 一定한 等級基準下에 平均受取價格을 支拂하는 制度이다.

協同組合마아케팅을 效率的으로 推進해 나가기 위해서는 農產物 販賣處理機能이 强化되어야 하며 共同販賣의 效率的인 展開를 위해 多樣한 마아케팅戰略의 一環으로 共同計算制度의 導入과 活用이 있어야 할 것이다.

協同組合을 통해 農產物을 共同으로 販賣함으로써 農產物販賣價格의 時間的 地域的인 格差를 緩和시키고 出荷農民에게 販賣代金을 合理的으로 公正하게 精算支給하기 위해서는 이 制度의 導入이 不可缺한 것이다.

共同計算의 問題는 단순한 性格에서 부터 매우 복잡한 性格에 이르까지 광범위하게 펼쳐져 있다. 가장 單純한 共同販賣의 形態는 한 種類의 商品으로서 하나의 特色을 가지고 規格이나 等級이 同一한 경우를 들 수 있으나, 事實上 農產品에 있어서 取扱品의 數가 增加하고 多樣해지며, 農產品의 特徵이 各己 늘어나 規格이나 等級이 增加되고 協同組合의 領域이 擴大되고 共同計算期間이 延長됨에 따라 共同販賣와 共同計算의 問題는 점차 複雜化되고 있다.

H.Z. Zrdman과 H.R. Wellman은 그의 著書「果實의 共同處理에 包含된 諸經濟的諸問題에서 다음과 같은 經濟的 問題點들을 指摘하고 있다.[14]

共同計算制의 選擇은 共同計算의 基準이 되는 等級의 數, 共同計算의 領域, 共同計算 등에 관한 決定을 包含한다.

이 要因들은 各己 獨自的으로 變動이 可能하다. 即 等級數도 各各이며, 適用領域도 地方에 局限되거나 全國을 相對로 할 수 있으며, 共同計算期間도 各己 다르다.

이러한 諸 要因은 組合組織의 機能과의 相關關係를 分析하는 作業이 必要하다. 特히 다음과 같은 觀點에서 共同計算制度의 導入에 注意를 集中시켜야 한다.

첫째, 共同計算計劃이 組合員들에게 公正한 方向으로 組合을 運營하게 하고 있는가?

共同計算計劃이 組合員들의 農產品사이에 質的인 差異가 存在할 때에 이 差異에 따라서 組合員들을 區分하여 待遇하고 있는가?

販賣上 隨伴되는 危險性을 均等하게 組合員들 間에 配分시키고 있는가?

組合運營經費를 組合員들에게 均等하게 割當하고 있는가 등의 諸問題點들이다.

둘째, 共同計算計劃이 組合으로 하여금 適切하고 效率的으로 運營하도록 計

14) H.Z. Zrdman & H.R. Wellman, "Some Economic Problems involved in the Pooling of Fruits," Callifornia Univ. Press, p. 5.

劃되고 있는가? 即, 組合의 經營陣에게 販賣時間, 場所, 新市場에 관한 生産物의 統制權, 그리고 有利한 去來를 위한 權限을 賦與하고 있는가? 그리고 共同計算 計劃이 運營費用을 減少시키는 方向으로 計劃되고 있는가의 諸問題點들이다.

以上과 같은 諸要因을 解決하기 위한 方案으로서는 다음 內容이 計劃되어 있어야 한다.[15]

① 注意깊은 農產物 等級化
② 適當한 共同處理期間
③ 適當한 適用領域으로 共同計算領域의 制限
④ 正確한 會計制度의 導入
⑤ 費用割當의 正確性
⑥ 等級化에 따른 支給
⑦ 共同計算된 農產品의 正確한 合計
⑧ 領域內 모든 地域과 去來者에게 公平性의 維持 등에 있다.

以上 各項의 問題點에 對한 變容이나 追加項目의 삽입은 個個組合의 特殊性과 形便에 따라 可能한 것이다.

따라서 共同計算制度의 效果는 各 組合員이 公平하게 處遇되고 있는 지의 與否와 販賣計劃上의 效率性, 그리고 共同計算費用과 收入의 比較에 依하여 評價된다.

現在 우리나라에서는 農業生產構造의 相對的인 落後性과 農產物共同販賣意識의 低調 등 여러가지가 이 制度의 導入에 制約要件으로 極少數의 特殊組合에서만 一部費用을 對象으로 共同計算을 實施하고 極히 初步的인 段階를 벗어나지 못하고 있다.

앞으로 共同計算制에 依하여 利益을 共存共益的으로 配分하는 것이 必要하며, 農產物生產者가 自主的으로 適正價格을 實施함에는 共同販賣에 의한 共同計算制度가 導入 活用되어야 한다.

V. 結　　言

共同販賣體制 確立을 위하여 다음과 같은 要因을 成功的으로 解決하면서 推進해 나가야 한다.

첫째, 共同販賣를 推進하는 데 諸路를 克服하여야 한다.

共同販賣에 있어서는 計劃的 共同販賣, 平均販賣, 共同計算制가 가장 希望的인 方法이라고는 하겠으나 實行하기에는 매우 어려운 일이다.

無條件委託販賣는 責任出荷制를 채택함으로써 可能한 것이며, 支拂保證이나 價格支持 등의 經濟的 뒷받침이 이루어져야만 그 實行이 한층 容易한 것이다.

15) H.H. Bakkem & M.A. Schars, op. cit., p. 456.

共同販賣를 위한 協同組合마아케팅을 實踐함에는 組合員에게 그 趣旨를 충분히 認識시킴은 물론 協同組合組織의 任職員도 이 體制確立에 合心하여 推進하여야 할 것이다.

둘째, 共同販賣體制 確立運動의 主된 對象이 있어야 한다.

計劃的 共同販賣는 農家經濟를 安定 向上시키는 길이라 함은 위에서 말한 바와 같거니와 우리나라의 農業經濟의 實態는 거의 모든 農產物이 生產者 農民의 意思에 의하여 그 價格이 決定되는 것이 아니고 오히려 買入實需要者의 意思에 따라서 마음대로 決定지어지는 實情이므로 農民자신의 經濟的 地位를 守護·向上시키는 方法으로서 共同販賣에 對한 理解를 깊게 하여야 할 것이다. 따라서 農民의 協同意識을 加一層 昂揚發展시켜 販賣에 그 行動을 統一시켜야 할 것이다. 다시 말하면 零細孤立된 農民을 協同組合의 構成員으로 하여 組織化시키는 동시에 系統農協도 그 協同組合마아케팅體制를 이에 一致시키도록 하여야 하는 바 이것이 바로 共同販賣體制 確立運動의 主對象이라 하겠다.

세째, 協力機關으로서는 各種 農業團體, 協同組合, 農產物檢査所, 4H俱樂部 其他 地方行政官署 등의 協力을 얻는다는 것은 共同販賣體制 確立運動이 社會的 妥當性을 가지고 있음을 보여 준다는 意味에서 效果的일 것이다.

特히 新進世代의 새로운 것을 항상 追求하기를 원하는 靑年婦人層의 同志的 結合體가 있어 가지고 이들로 하여금 하나의 中心體를 形成하여 이 運動을 理念的으로 展開 推進케 함도 助長할 必要가 있을 것이다.

네째, 共同販賣體制 確立運動의 展開를 위하여 共同販賣體制 確立運動을 推進하는 中心者는 이 運動의 實施 要領을 策定하여 地域組合員을 中心으로 業種別 生產者組合 啓蒙推進委員會를 組織 展開하여 具體的 實施方策을 協議 決定토록하는 것이 必要할 것이다. 또한 業種別 生產者組合에서의 部落座談會時에 指導할「팜프렛」이라든지 組合員 啓蒙用 册子 等을 使用하여 이 運動의 가장 重點 對象인 生產者農民에 對하여 共同意識을 昂揚시킴에 努力함과 동시에 具體的인 協同組合의 共同販賣計劃을 協議케 하여 組合과 組合員 간의 意思를 疏通시킴이 緊要한 것이다.

또 한편으로는 各種 關係機關의 協力을 얻어 隨時 機會指導에 萬全을 期하여 生產者 農民으로 하여금 빠짐없이 協同組合組織에 加入케 하여 組合利用을 徹底히 하도록 함으로써 共販體制 確立運動의 結實을 가져오도록 하는 것이 緊要하다. 이와 같이 하여야만 協同組合은 그 組合員 또는 組合員의 要求에 應할 수 있을 것이다.

〈*Summary*〉

A Study on Joint Marketing System and Pooling System of Agricultural Products

Duck Kyun Oh

Korean Agricultural cooperative Federation does not execute cooperative marketing function freely. They are especially in active in a joint marketing project and active in a governmental project.

The problems of the Korea Agricultural Cooperative Federation are dependence of organization and management, weakness of credit basis and autocracy of management. For effective agricultural cooperative marketing the organization of Korean Agricultural Cooperativs must be changed. A changed agricultural cooperative like this should introduce a pooling system which formalize a joint marketing system for effective cooperative marketing. The form of joint marketing must be systematic. Introduction of a pooliong system is a series of various marketing strategy. This system has not been implemented, but it is necessary for coexistence and coprosperity of farmers and should be functional for the practice of suitable price gaining.

The first, producer's cooperatives shall be the lower part of organization according to economic unit and kind of business. The second, excluded poor farmers can be merged into credit union.

The third, producer's cooperative shall be a central cooperative of agricultural cooperative organization. The fourth, newly founded Korean Agricultural Cooperative organizations must be an upward style organization. However, joint marketing systems must be propelled in spite of the many kinds of barriers.

Author: Professor, College of Law and Economics, Chungnam University.