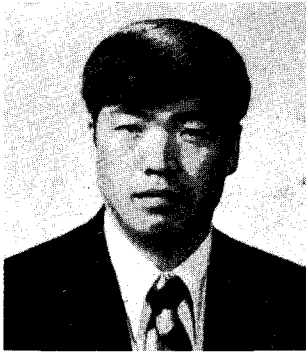


미국 채란협회와 계란판매 처분회사의 활동



이 유 방
(미국 캘리포니아대학 교수)

계란의 효과적인 판매, 생산조절, 시장의 개입을 위해 구성된 UEP는 회원들의 수입을 늘리기 위해 지난 수년간 수출확대, 계란영양에 대한 홍보, 난가조절, 회원들을 위한 보험, 국제업무의 확장 및 정당정치에의 관여 등 활동을 하고 있다.

1. 미국 채란협회 (United Egg Producers)

UEP란 무엇인가라고 묻는다면 많은 대답이 나올 수 있다. 이는 계란 판매 협동체이기도 하고 계란 수출업체이기도 하며 계란의 영양문제 및 워싱턴에서의 입법에 관여하기도 한다. 또한 법정에서 큰 회사와 싸우기도 하며 회원들에게 보험업무를 해 주기도 하고 난가의 동향을 파악하며 국제적인 업무 및 계란의 소비촉진, 광고에 관여하여 부활절이 되면 백악관에서 부활절 계란찾기 행사를 주관하는 등 그 활동은 다양하다.

UEP가 처음 구성된 것은 1968년이며 그 구성동기는 계란가격 문제를 해결하기 위해서였다. 그 당시 National Egg Company, Northeast Egg Marketing association, Midwest Egg Producers, Southwest Egg Producers 등 각 지역에 지역 협동체 (계우회와 유사)가 있었는데 이들이 회원들을 위해 수요와 공급을 균형화 시키는데 많은 어려움을 겪고 있었다. 즉 한 지역협회가 하는 사업이 다른 지역협회와 상충되는 경우가 종종 생기게 되어 이러한 어려움을 제거하고 전 채란업계가 한 목표를 향해 나가기 위해 UEP가 형성된 것이다.

구성초기에 있어 UEP 회원들로 구성된 계란 처분회사 (Egg Clearinghouse, Inc. 이에 대해 뒤에서 자세히 설명)를 설립하여 계란의 효과적인 판매를 실시하였고 생산조절, 시장에의 개입 등에 역점을 두었다. 1970년 초기에는 각종 통계자료의 수집 및 채란업자를 위한 입법조치에 역점을 두었고 긴급한 문제들의 해결에 중점을 두었다. 최근에는 협회장의 경질과 아울러 새로운 지도력 아래 원래의 UEP 목적인 채란업자 회원들을 위해 보다 많은 달라를 획득하고자 가장 문제점이 되고 있는 일, 그래서 그 문제를 해결하므로써 가장 보람이 되는 일에 중점적으로 노력하고 있다.

지난 수년간의 UEP의 프로그램으로서는 계란 수출확대, 계란 영양에 대한 홍보, 난가조절, 회원들을 위한 보험, 국제업무의 확장 및 정

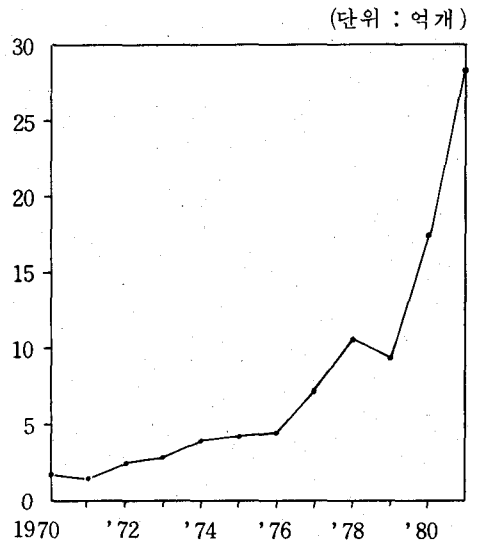
당정치의에의 관여 등이다. 특히 정치활동에의 관여에 있어 지난 대통령 선거에서 카터 대신 레이건을 밀으로써 그 어느 때보다 농무성관리들과 가까와지게 되었고 채란업자를 위한 여러가지 시책에 긍정적인 호응을 얻게 되었다. 특히 농무성의 가금과 책임자는 가금업계를 그 누구보다도 잘 알고 있어 채란업계의 문제점에 관심을 가지고 적극적인 반응을 보이고 있는 것이다.

UEP의 업무에 있어 가장 어려움을 겪고 있는 것은 난가조절이다. 자유 시장체제인 미국에 있어서나 생산이 통제되는 캐나다에 있어서를 막론하고 생산이 수요보다 약간 적거나 균형을 이룰 때는 난가조절이 순조롭게 이루어지나, 조금이라도 생산량이 초과될 때는 모든 것이 악화된다고 UEP회장은 기술하고 있다. 기본적인 문제는 가격구조에 있기 보다는 공급량에 있다. 물론 가격구조를 더욱 발전시키는데 게을리해서는 안되겠지만 과잉생산을 결코 간과해서는 안된다고 역설하고 있으며, 최근 UEP위촉으로 난가 구성체제 연구위원회(National Egg Pricing System Study Committee)가 구성되어 난가조절 문제에 대해 더욱 연구하고 있다.

그동안 UEP역시 생산자들의 자발적인 생산감소에 의한 균형적인 난가조절을 시도하였으나 크게 성공하지 못하였다. 과거에서처럼 생산규모가 적고 자동화 내지는 능률화되지 않았을 때에는 단기간 감산하므로 공급수요의 균형을 비교적 쉽게 이루었으나, 오늘날에는 생산규모가 대형화되고 모든 생산조직이 효율의 최대화를 위해 구조되어 있으며 많은 자본이 투자된 관계로 생산자 역시 쉽게 UEP의 생산조절에 협조하지 못하고 있다. 아울러 높은 이자율, 채무 및 자금문제 등으로 인하여 감산을 할 경우 자금운용에 많은 어려움을 겪게 되는 것이다.

이와 같이 생산자의 자발적이고 협조적인 감산이 성공적으로 이루어지기엔 난관이 있어 다른 대책으로서 비축사업, 가공난 생산증대 등을 실시하였으나 이들은 단기 대책에 그치고 그 효과도 크지 못하였다. 따라서 지난 2년간 UEP는 주로 해외 수출에 역점을 둠으로써 그림

1에서 보는 바와 같은 비약적인 수출 신장을 가져와 난가조절 및 생산자의 이익을 크게 도모하였다.

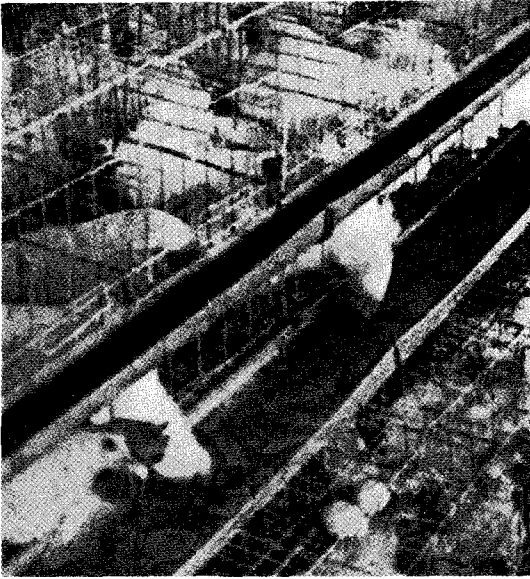


(그림 1) 계란수출동향

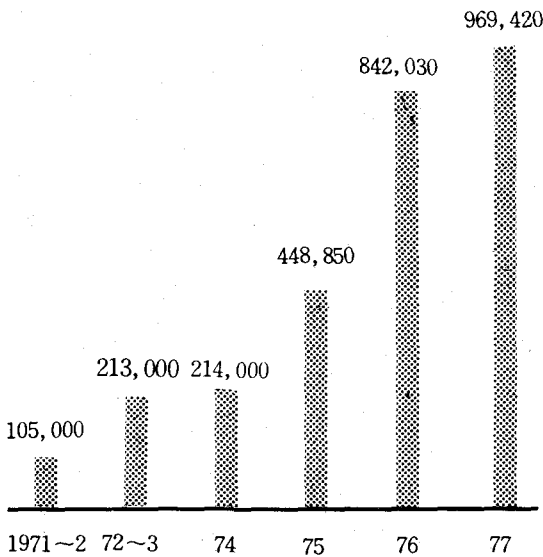
생산자의 일부에서는 UEP로 하여금 법적 강제성을 띤 생산조절 방식을 검토할 것을 요구하고 있어 생산자의 요구인 만큼 이를 충분히 검토하여 생산자가 바라는 방향으로 나가야겠으나 이러한 강제성을 띤 생산통제는 정부가 외부세력을 개입시키는 것이 되고 그 실행 역시 쉽지 않다고 UEP회장은 말하고 있다. 결국 채란업계 내부의 문제는 외부의 힘을 개입시키는 것 보다는 자신들이 해결해야 할 것이고 자신들이 해결하겠다고 결심하기 전까지 문제는 그대로 남아 있는 것이다.

2. 계란판매처분회사 (Egg Clearinghouse Inc.)

ECI는 전술한 바와 같이 UEP 회원들에 의해 1971년에 형성된 것으로서 신선란의 판매자(seller) 및 구매자(buyer)에게 그날 그날의 수요 공급에 따라 가장 공정한 가격으로 매매되도록 거래의 광장을 제공하기 위한 것이다. 자유경쟁 시장체제의 정신 아래 형



성된 후, 매년 성장된 이 회사는 초창기인 1971~72년에는 거래량이 10만 케이스에 불과하던 것이 1977년에는 약 10배인 100만 케이스로 성장하였으며 (그림 2) 신선란의 거래에 있어 판매자 및 구매업자에게 공개시장의 원칙하에 효율적이고 실용적인 거래 방법을 제시하고 있다고 인정받고 있다.



〈그림 2〉 ECI에 의한 계란거래량의 증가

ECI의 거래 방식을 보면 매주 월요일부터 금요일까지 5일간에 걸쳐 오전과 오후의 2회 거래가 있게 된다.

예를 들어 계란을 오늘 오전 거래시간에 팔고자 할 경우:

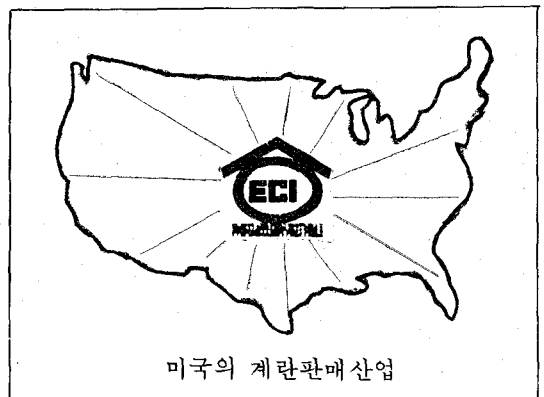
1) 아침 8~9시 사이에 전화를 사용하거나 컴퓨터터미날을 사용하여 ECI를 접속하고 먼저 어제의 거래량, 거래가격 등에 대한 최근 정보를 물어서 알아 본 다음, 자기가 팔고자 하는 계란의 등급, 무게, 숫자, 수송방법 및 원하는 가격 등에 대한 정보를 ECI에 제공한다.

2) 9~11시 사이에는 ECI에 수시로 전화를 걸어 그때 그때의 거래동향과 가격에 대한 정보를 입수하여 자기 가격을 높이거나 낮추는 등의 가격조정을 하게 된다. 이 기간중 자기의 계란을 사겠다는 구매자가 나서게 되면 ECI의 거래 증계로 수요자에게 팔게 된다.

3) 11~12시 사이는 정리 시간으로서 가격을 거래시세에 따라 계속 조정하여 팔거나, 다른 중량구분이나 적재 숫자 또는 송부방법을 바꾸거나, 또는 가격이 맞지 않을 때에는 다음 거래 시간으로 넘기는 등의 마무리를 하게 된다.

4) 일단 거래가 성립되면 계란을 수요자에게 송부하게 되고 14일 이내에 ECI를 통하여 판매자에게 대금이 지불된다.

물론 계란 수요자 역시 자기가 원하는 계란의 수, 등급, 크기 등을 ECI에 알리고 가장 좋은 가격으로 원하는 계란을 사고자 노력하게 된다. 오후에도 똑 같은 거래과정이 반복되는 이 거래 방법은 분명히 자유공정거래의 원칙을 살리고 있음을 볼 수 있다.



이러한 자유공정거래의 이점 외에도 ECI가
채란업계에 주는 이점은

1) 계란의 수요 공급 및 가격을 전국적으로
또는 지역적으로 정확하게 반영해 준다.

2) 시장이 강세인지 약세인지를 즉시 알 수
있다.

3) 모든 등급의 nest run egg (12개들이 상
자에 포장하기 이전의 낳개 계란)의 판매개념
을 처음 도입하였으며 nest run egg에 대한 신
빙성있는 시장을 제공해 주고 있다.

4) 12개들이 상자(carton)에 포장할 필요없
이 판매할 수 있다.

5) 할인 판매를 원치 않는 사람에게 좋은 거
래시장이 되고 있다.

6) 높은 품질의 계란을 사고자 하는 수요자
에게 믿을 수 있는 구입처가 된다.

7) 가격의 변동을 즉시 파악하므로써 재고로
인한 손실을 최소화한다.

8) 거래자들이 시장변동을 민감하게 느낌으
로써 가격의 변동을 최소화하여 준다.

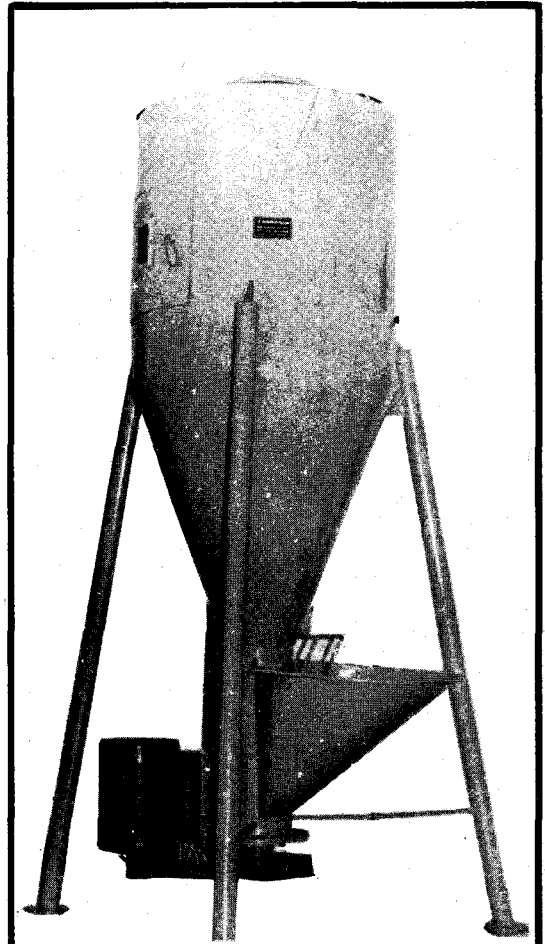
9) 공급이 수요와 균형을 이루게 되면 즉시
계란가격이 상승하여 생산자에게 이익을 주
게 된다.

10) 구입자와 판매자간의 평균 거리를 단축
해 주므로써 수송비를 절감한다.

11) 투기, 소문, 사건을 배제하고 거래사실
에 입각하여 판매할 수 있다.

위와 같은 여러가지 이점을 주는 외에도 일주
일에 한번씩 “난가 보고”를 발간하고 계란시장
평가위원회의 등급 가능한 낳개 계란(gradable
nest run egg)에 대한 난가 평가 보고를 지
원하며 낳개 계란을 포장할 경우의 포장비용분
석, 또는 수송비용 분석 등을 하여 회원들에게
수시로 통보해 준다.

이 ECI의 거래방식은 외국에도 도입되어 영
국의 경우 public egg trading system이 형성
되었으며 미국내의 경우 미농무성은 다른 농산
물에도 컴퓨터에 의한 ECI 거래방식을 적
용하고자 시도하고 있다.



사료혼합기

과학적인 설계로 배합속도가 빠
르고 배합이 정확하며 모타의 하
부 장착으로 안정되게 가동됩니다.

100kg, 200kg, 기타



과학축산시스템

서울·성동구 능동 246-10
☎ 445-0212, 1886