

양계산물의 국제무역

Eddmund H. Driggs

김 회 진 역



세계무역에서 거래되는 가금류(家禽類)는 얼마나 될까? 전세계의 산출량을 1,200만 톤으로 가정하면, 약 6% 또는 70만 톤이 국제간에 유통된다. 톤당 1,200 \$로 계산하면, 이는 8億弗에 달하게 된다. 이 수치는 단지 개산(概算)에 지나지 않는다.

미국은 전세계 가금의 거의 반을 생산하고 있으나 단지 생산량의 4% 혹은 2億弗 상당량만을 수출하고 있을 뿐이다. 서구에서는 생산량의 반이 훨씬 넘는 분량을 수출하고 있어, 공동시장(EEC 유럽경제 공동체)으로 부터

제 3국으로의 수출의 경제 및 정치면의 영향에 관한 논의에 있어 중요한 고려요인이 되고 있다.

가금류의 주요 수출국으로는 미국, 서유럽(영국, 프랑스, 화란, 덴마크, 독일), 동유럽(헝가리, 루마니아, 유고), 남미(브라질), 남아프리카, 중공 등이다. 그러면, 수출되는 가금류에 대한 시장은 어디인가?

극동지방, 남미 그리고 카리브해 일대에서 상당량을 수입한다. 닭의 수입에 있어서는 중동(약 20만톤 또는 2억4천만 \$)과 러시아(약 10만톤)가 가장 큰 시장들이다. 칠면조 생산물은 수출시장의 10% 정도 밖에 되지 않으나, 점차 그 비율이 커지고 있다. 칠면조는 시장에 있어 상대적으로 새로운 품목이기 때문에, 지속적이고 진실한 판매계획에 따라 어느 나라에서도 팔릴 수 있다.

수출시장에서 성공하는 방법은 무엇인가? 수출을 계획함에 있어 왕왕 마키아벨리의 권모술수, 천리안의 지혜 그리고 점치는 재주 따위가 중요한 항목이 되기도 한다. 아무리 훌륭한 판매계획이라 하더라도 몇가지 변수의 지배를 받게 된다. 이를테면 : 갑자기 모든 수입을 금지시키는 정부의 법령이라든가 환율의 변동, 경쟁적인 덤핑, 수출보조금, 그리고 선적보조금이나, 파산, 전쟁, 파업, 게다가 관세법의 변화 등이 그 변수가 된다. 그

러나 이런 위협에도 불구하고 수출은 계속 증대하고 있다.

마찬가지로, 수출시장에서 성공하기 위하여는 “체제”에 대해 확실히 알고 있을 필요가 있다. 각 수출국들은 시장의 교란 요인에 대하여 제각기 독자적인 체제를 구축하고 있으며, 각 체제는 경쟁을 와해시킬 만반의 태세를 갖추으로써 혼란을 가중시키고 있다. 체제는 바로 구매자 (buyer)와 판매자간의 경쟁이 유지 운영하는 것이기 때문이다.

판매자들은 자신들의 이익을 보호하기 위하여 온갖 수단을 동원한다. 미국은 대량생산으로 계속 위협을 가하고 있는 고로, 하루 24시간 내내 가격의 지극히 경미한 변동이나 손해를 끼칠만한 태도의 지극히 작은 변화에 대하여도 경쟁국들로부터 감시를 받고 있다. 그런 이유로 미국은 선택된 고객들과 함께 조용히 움직이며, 대량의 닭매매 계약의 전량 (全量)을 차지할 수 있는 정부입찰에 있어서도 항상 경쟁을 하려 들지 않는다. 그런데 이러한 계약 가격은 각각 60,000톤 또는 7,200만 \$에 달하는 수도 있다.

서부유럽의 체제는 수출보상제로 알려진 공동시장 기구를 통하여 수출에 대해 보조금을 지불하고자 하는 것이다. 이 유럽 공동체는 어떤 지역에 있어서 도매가격을 떨어뜨릴 위험이 있는 과잉생산을 실제적으로 확실하게 없앨 수 있는 수준의 보상기금을 적립해 놓기도 한다. 공동시장에서 단순히 한 예로서 영국을 들어보면, 그곳의 도매가격은 톤당 (當) 1,900 \$이고 수출가격은 FOB (본선인도 가격)로 톤당 1,300 \$이다.

이 서유럽의 체제는 과잉생산물을 공동체 밖으로 판매할 책임이 있는 각국의 수출관리 기구를 거쳐 조직된다. 양제업자들은 그 지역의 시장 가격으로 지불받고 수출판매에서 발생하는 손실은 관세지불자에 의해 충당되거나 일정한 비율로 전체 양제업으로부터 보상받는다. 이 체제로 인하여 세계에서 가

장 부유한 지역인 중동에서 닭의 생산가격 이하의 금액만을 지불하는 이율 배반적인 사태가 발생한다.

브라질의 수출조직은 정부가 허용하는 수출량에 의해 조절되고, 선적과 생산에 지불되는 보조금에 의해 도움을 받는다. 브라질의 1980년 수출 목표는 50,000톤 (대부분이 중동)인데, 이를 반으로 삭감해 버리는 정부의 법령으로 갑자기 상처를 입을 수도 있다. 이러한 행위로 인해 다른 지역에서 (대개 미국에서 인데) 이행 계약하에 따르는 채무를 보상하기 위해 거의 광적으로 탈출구를 찾게 된다.

남아프리카의 체제는 중동의 주요시장에서 자기네 닭이 과히 인기가 좋지 않다는 사실에 기초하고 있다. 따라서, 닭고기의 수출이란, 중립의 기항지로부터 제조원이 분명치 않은 폴리 백에 넣어 재판매를 위해 장소를 옮기는 것으로 인식되고 있다. 그렇게 되면 중립항에서의 활동이 가능하도록 가격이 조정되어야 하고, 여전히 경쟁적인 상태로 있게 된다. 동유럽과 중공은, 대개 구매자가 지정하는, 어떠한 가격으로도 팔고 있다.

구매자 또한 고유한 구매체제를 갖고 있다는 사실에 주목해야 한다. 소련은 서유럽 각 생산국들에 동시에 구매단을 파견하여, 한나라와 다른 나라를 서로 대응시킴으로써 가능한 최저가격으로 협상을 한다. 그리고 서구 제국이 정신을 차렸을 때는 이미 서유럽시장에서 6개월 간 과잉물량은 자취를 감추게 되는 것이다. 그리하여 서유럽제국은 중요시장인 중동에 대한 공급이 어렵게 되고, 그러면 동유럽제국의 상인들은 미국에서 구입하여 그 부족분을 자기들이 때우려 든다.

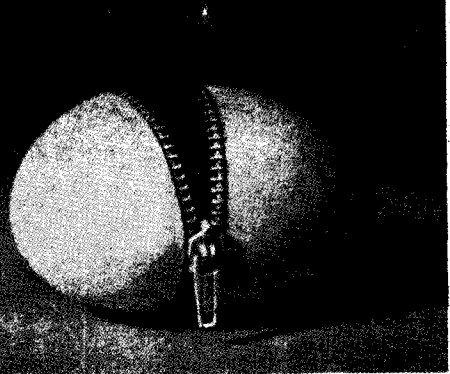
중동의 구매자 또한 고유한 체제를 갖고 있는데, 그 운용방침은 이렇다. 각각의 구매자들은 국방장관의 조카와 결혼한 누이가 있는데, 그 장관의 조카는 물론 막대한 힘을 지녔으며 만일 공급측이 첫번째 오퍼에서 가격의 20%를 깎아만 준다면 그 회사와 무진

장한 거래를 열어 줄 능력이 있다는 사실로 그 체제를 꾸려 나가는 것이다. 그러나 이러한 뻔뻔스러움이 언제나 먹혀 들어가는 것은 아니다. 그럴 때는 이 구매자는 지역 중개인과 접촉을 갖고서는 그 시장의 최고가격을 매기도록 요청한다. 만일 이 바이어가 세명의 지방 중개업자에게 얘기하면, 그들은 각각 세 대리인 즉, 수출사무소나 생산업자에게 얘기를 하게 된다. 그리고 나면 본래 바이어의 요구량 1,000톤이 이 모든 닭고기를 처리해야 할 담당자앞에 도착하는 것은 잠깐 일 뿐더러 그 양은 50,000톤에 달하게 되어 버린다. 최근에 한 미국 가공업자가 말하기를, 자기가 한곳으로만 낙착되는 소위 선의의 입찰가액을 합계해 보았다고 하였다. 그리고 그 합계액은 그 시장의 총지역에서 1년에 흡수할 수 있는 양을 무려 세배나 초과한다고 하였다.

이러한 구매체제와 판매체제는 흥미로운 결과를 자아낸다. 최근의 판매사례 중에서 몇가지 실제 경우를 엮어보면, 무역에 있어서 무엇이 제대로 되어 가고 있는 것이며, 무엇이 잘못 돼 가고 있는 것인지 증명하는데 도움이 되리라 생각된다.

아부다비의 바이어 하나가 자신의 이익보호를 위한 충분한 세부사항을 명기할 줄도 모르는 채 닭고기 500톤을 주문했다. 모든 물품과 선적서류도 제대로 갖춰져 있었는데, 단지 배가 아부다비에 도착했을 때 세관에서는 상품이 모두 "사람이 먹기에는 부적합"하다고 선언했던 것이다. 바이어는 도착한 것은 폐계이고, 못쓰게 된 비닐로 포장되어 있으며, 알맞게 냉동되어 있지도 않고 수출용으로 포장되어 있지도 않음을 알고는 말문이 막혀 버렸다. 그는 수출업자와 배달자를 고소하였으나 소용 없었다.

The simple solution...



適者로 生存하는 길 ?

부화율 5% 향상
 약추율 2% 개선
 노동력 70% 절감
 전력 50% 절감
 무사고雜 출하

Jamesway - 105 부화기는
 거뜬히 해냅니다



부화기의 베스트 셀러
과학축산시스템

서울 용산구 한강로 3가 40-152 수입 판매
 전화 : 792-7212 · 7887 엔지니어링

만일 그 바이어가 하주(荷主)의 비용을 보상하는 데 동의하려 든다면, 하주도 그 상품을 최선의 가격으로 처분해 주고 차액을 그 바이어에게 돌려줄 것에 동의하겠다고 나섰다. 드디어 배는 인도를 향해 항해하였는데, 이번에는 “사람이 먹기에 적합”하다는 서류까지 갖추어져 있었다. 아부다비 다음의 기항지인 아테네에 도착하여 그 짐은 큰 소매상인에게 제시되었는데 그는 우연히도 내게 그 화물에 대해 아는 것이 있는가고 물어 왔다. 그래서 어쩔 수 없이 다음 기항지인 리비아로 갔는데 거기서는 또 저장이 문제였다. 결국 마지막 기항지인 알제리에서야 고맙게도 육군에 그 상품이 팔렸다. 하주는 그의 돈을 받게 되었고, 바이어는 자기 비용의 80%를 되돌려 받을 수 있었다.

제 2의 경우: 3개국에 걸친 시장 개발교섭 활동의 결과 시험적으로 칠면조 50톤이 선적되었고, 수입업자들과는 특별한 약정이 맺어졌다. 요리법 책자가 만들어졌고 몇 개인가의 호텔 전시회는 요리기술에 집중되었다. 칠면조는 6개월 동안 부동의 위치를 지니고 있었다. 나중 조사에서 먼저 칠면조를 구입한 사람들은 이를 자루에 넣어 삶았다는 것이 밝혀졌고 따라서 끓는 물 속에서 30분간 삶아 보았다. 결국 곤죽이 되어 매상 증가를 노리던 본래 의도는 완전히 빗나갔지만..

제 3의 경우: 유럽의 어떤 나라가 새로운 판매기술을 생각해 내어 웃음거리가 되었었는데—용선계약품 1,500톤을 실은 배가 중동지역을 한달 동안 항해 하면서 배에서 직접 물건을 팔았다. 그 나라는 2주일도 채 안되어 자기네 배가 한번도 기항하지 않은 채 판매단이 선적된 하물을 모두 팔아치우고 배를 앞세우고 귀환했을 때 보란 듯이 웃을 수 있었다.

제 4의 경우: 쿠웨이트는 “이용할 수 있는 배” 便이 있을때 상품을 운송 받기로 하고 중공에서 닭고기 10,000톤을 구입했다.

이용 가능하다는 말은 한달에서 여섯달까지의 아무 때나를 의미하는 것일 수도 있다. 구매는 선적비와 잡비 몇 불 정도를 합한 것을 넉넉히 충당할 수 있는 가격으로 이루어졌다. 동구권과 마찬가지로 자본에 대한 이윤 따위는 관심이 없기 때문에 닭고기값은 별로 중요하지 않고 오직 외환제도 개설에만 관심이 있었기 때문.

제 5의 경우: 어떤 중동의 수입업자가 수출국에 대해 새로운 기법으로 상품을 생산하고, 분류와 포장에 있어서도 변화를 기할 것을 요구하는 교역조건을 제시하였다. 그 결과 하물은 많이 개선되었지만, 비용이 일반 시장가격보다 약 10%정도 인상되었다. 하지만, 약 10,000톤에 달하는 구매품이 3개월 이내에 모두 팔렸을 때, 이 수입업자의 투기는 성공을 거두었던 것이다.

제 6의 경우: 지난 여름, 1979년도의 차감잔액 대신 러시아는 서유럽 4개국으로부터 약 40,000톤의 닭고기를 구입함으로써 유럽 공동체의 일년 수출총량의 3/1을 차지해 버렸다.

중동과 그 외의 바이어들이 도착했을 때는 매매계약이 가능한 것은 1980년 까지는 제한된 양 밖에 없었으며, 그나마도 상당히 높은 가격이었다. 그래서 그들은 10,000톤에 달하는 부족분을 보충하기 위하여 미국으로 갔다. 이리하여 미국의 생산자들은 중동의 까다로운 요구에 따라 상품을 포장해야 하는 압박감을 심하게 받게 되었다.

그러나 바이어들은 미국 브로커들과 대리점으로 쫓아 갔고, 그들은 전세계가 소비할 수 있는 것보다 더욱 많은 양의 닭고기를 제안하였고 중동에서 원하는 바로 그대로 포장해 주겠다고 약속하였다. —즉, 피부가 희고 무게가 가벼운 닭만으로, 아랍어로 된 라벨을 붙일 것이며, 미터법으로 수치를 나타내고, 이슬람교회의 축복을 받으라는 것이었다. 그런데 이 오퍼에는 두 가지 우스운 점

이 있었으니 첫째, 브로커 자신들은 닭이 한 마리도 없다는 것이었으며, 둘째, 닭을 확보하고 있는 가공업자들은 정부치령의 변동이나 급작스러운 수출보조금의 변동으로 밤새 사라질지도 모르는 시장에 맞추어 생산체제를 바꾼다는 사실에 상당히 회의적이었다는 사실이다.

혼란속에서 결국 수출에 행해졌는데, 미국은 등급이하의 물품을 수출하고, 브로일러 대신 보통 닭, 애매한 종교적 축복, 그리고 기타 우스꽝스럽게 구색을 갖추는 등 미국의 수출 이미지에 좋은 영향을 끼치는 것은 결코 아니었다. 그런데, 여기에는 두가지 짚고 넘어갈 일이 있다. 중동에서는 자신들이 어떠한 것을 사고 있는지 몰랐지만, 그들은 또 나름대로 어처구니가 없을 만큼 값을 깎아 내렸던 것이다.

가격문제에 있어, 미국과 중동사이의 시장에 대한 개념의 차를 살펴보면 꽤 재미 있다. 중동은 어떠한 대량의 계약(1,000톤 이상의)이라도 조그만 장터에서 정가의 15%정도를 깎아서 사는 것을 곧 연상해 버리고 만다. 이러한 생각은 서유럽과 남미와의 교역에서 커졌다. 반면, 미국의 생산자들은 대규모의 계약은 위험부담이 커지기 때문에 할증금을 덧붙일 것을 당연히 요구해야 하는 것으로 생각한다. 이러한 두가지 태도를 조정하는 데는 시간도 꽤 걸릴 뿐더러 여러가지 문제도 생겨나게 된다.

이제 미국의 업자들은 구입주문서에 서명한 사람이 자기와 만나 세부사항을 의논하지 않는 한, 비정상적인 거래에 대하여 일체 상품의 제공을 거절하는 간단한 방법을 통해 비실제적인 문제에 대처해 나가고 있다. 이리하여, 많은 시간과 노력, 그리고 금전의 낭비를 막을 수 있게 되었다.

제 7의 경우 : 이란은 지난 수개월간 출입금지 구역이 되어 왔다. 인질문제에 대한 미

국 상인들의 반응이 대단했음은 미국의 장사는 정치적 요구에 항상 헌신적으로 호응해 오지 않았다고 생각하던 국제무역업계를 놀라게 하였다.

이란내에 공급이 딸리고 상품을 마련해 달라는 압력이 거세지자, 이란의 당국자들이 뒷구멍으로 대량의 가금류를 구입하려는 것을 알아도 별로 놀라지 않게 되었다. 서유럽에서는 미국으로부터 공전(空前)의 닭고기 대량 구입을 모색하고 있다. 그런데, 공동시장으로부터 유럽에 대한 수출을 허가받은 닭 가공장을 가진 가공업자는 없어 이채롭다.

공급에 있어서의 문제는 미국에 대한 대량 주문이 아프간 분쟁 이후 거절을 당하여 다른 공급원을 찾고 있는 소련으로 인해 복잡해졌다. 따라서 오늘날 혼란하고 중압을 받는 육계시장이 어찌서 존재하게 되었는가는 금방 이해가 된다.

가금류에 있어 국제무역의 앞날은 어떤가? 전망은 밝아 보인다. 가금류의 무역량은 향후 10년에 걸쳐 다시 그 배가 될 것이다. 이유는 시장의 중요 요인이 그러한 증가를 확실케 하는 방향으로 작용하기 때문이다.

단백질을 구하다 보면, 가금류와 경합을 벌이는 육류는 가격의 차를 계속 벌여 나가게 되고 그렇게 되면 가금류에 대한 소비자의 압력은 더욱 커지게 된다. 개발도상국의 경우 1인당 가금류 소비는 생산투기 정도로는 지탱할 수 없을 정도의 비율로 증가하고 있으며, 소비량이 포화상태에 도달하려면 아직도 까마득하다. 미국 영역 이외의 중요 인 구분산지역의 2~11kg의 수치는, 미국의 1인당 22kg 보다 훨씬 작다.

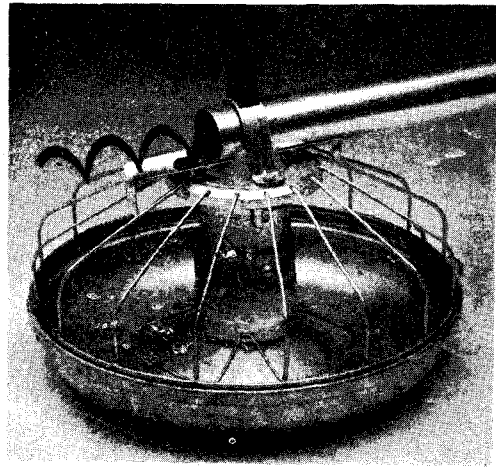
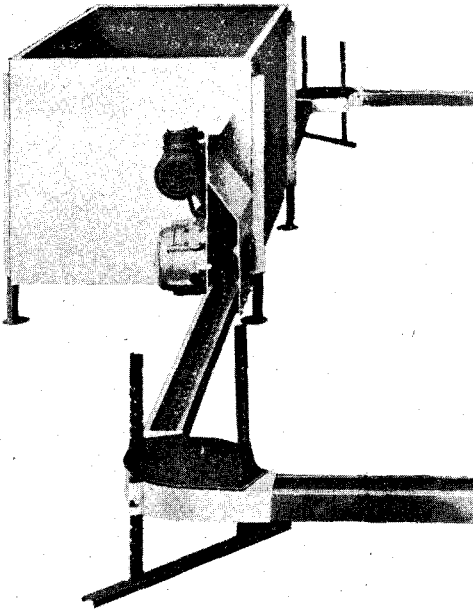
이제 시장에서는 대단한 질서가 태동하고 있는 것으로 여겨진다. 유럽은 국내소비자가 외국에서 지불되는 것보다 높은 가격을 지불케 하는 수출보상제의 계속에 대하여 상당히 거세게 반발하고 있다. 유럽의 업자들은 제

3국에 대해 우스꽝스러울 정도의 낮은 가격에 팔아 치우게끔하는 경쟁을 피하기 위하여 시장정보의 교환을 위한 비공식적인 절차를 마련하였다.

가금류의 대규모 바이어들은 점차 브로커를 통한 현장구입으로부터 멀어져 가고 있으며, 가금을 직접 공급하는 업자들과의 직접적인 접촉에서 습득한 장기공급계약을 택하는 경향이 늘고 있다. 1년에서 3년간에 걸친 이러한 장기계약은 국제무역에서 불확실함을 없애 주고, 판매자와 구매자 사이의 마찰의 근원을 완화시켜 준다. 장기계약은 가

공업자로 하여금, 바이어가 요구하는 가볍고 밝은 색의 가금생산과 특별한 분류표시, 그리고 선적서류 비치 등을 위하여 생산공정과 포장 등을 바꿔야 하게 할지도 모른다. 그러나 그러한 변경에 따르는 비용은 계약가격 계산시에 포함시킬 수가 있다.

가금류의 국제무역은 도전적이고 때로는 위험한 사업이다. 그러나 진정으로 시장에 참가하기를 원하는 자에게는 크나 큰 보답이 주어진다. 이 사업은 나갈 곳은 없어도 올라갈 곳은 있다.



체인 (Chain) 굵이기나
오가 (Augar) 굵이기를

제조회사에서 직수입해 드립니다



Cyclone 과학축산시스템
INTERNATIONAL, INC.

서울 용산구 한강로 3가 40-152
전화 : 792-7212 · 7887

수입 판매
엔지니어링