

고흥지역 수산물 경매시장의 특성에 관한 연구

강 연 실*

A Study on the Auction Schemes of Fish Commodities in the Koheung Region

Kang, Yeon-Sil

目 次

I. 서 論	3. 나로도 위판장의 경매 실태
II. 수산물 거래와 경매	IV. 고흥 지역 경매의 특성
1. 경매의 의의	1. 수첩표지 기재식과 수지식
2. 경매제도와 경매원리	2. 순위별 단가 경매
3. 수산물 가격결정 메카니즘으로서의 경매	3. 활어 수조를 이용한 고정식 경매
III. 고흥지역의 경매 실태	V. 결 論
1. 건어물 위판장의 경매 실태	참고문헌
2. 녹동 위판장의 경매 실태	Abstract

I. 서 論

이 논문은 우리나라 수산물의 산지와 소비지도매시장 양쪽에서 채택하고 있는 가격결정방법인 경매에 대한 성질과 그 내용을 규명하면서 고흥지역의 경매에 대한 특징을 분석하는데 목적을 두고 있다.

어민들이 어획물을 양육하고 이를 판매하기 위하여 최초로 방문하는 곳은 산지에서 수산물 도매시장 기능을 수행하고 있는 산지지역 수산업협동조합 위판장이며, 이곳에서 생산자는 어획물을 수협에 위탁시키고, 이어서 수협은 생산자로부터 수탁한 상품을 경매사가 주관하는 경매와 입찰을 통하여 다수의 중매인 중에서 최고가격을 제시하는 중매인에게 판매함으로써 수산물의 가격결정이 시작된다. 또한 최종적으로 소비지에서 소비자가 구매하는 수산물 가격도 소비지도매시장에서 결정되는 경매가격의 고저에 따라서 소비자 가격이 좌우되고 있다. 이와 같이 수산물의 가격은 수산물의 유통 기

* 여수대학교 수산경영학과 교수

점과 유통 종점에서 각각 경매에 의하여 산지가격과 소비지가격이 결정되고 있기 때문에 수산물 도매시장의 가격결정 원칙인 경매와 입찰에 관한 절차, 가격의 제시방법과 그 결정방법, 상품소유권의 이전방법 등은 물론이고 경매의 효율성과 응용력에 관한 연구는 수산물을 생산하는 어민과 이를 소비하는 소비자 모두에게 큰 영향을 주고 있다.

그러나 상품의 가격결정방법인 경매에 대한 기존 연구를 보면 수학적 기법을 이용하여 가격결정 모델을 개발하는 논문은 다수 발견할 수 있으나 경매의 성질과 효율적인 경매의 절차 및 그 응용방법을 주제로 하여 쓰여진 논문은 많지 않으며, 있다 할 지라도 그 대부분은 경매의 형식에 관한 설명이나 단순한 연대기 정도에 불과하다. 읽을거리로서는 흥미로울 수 있으나 그러한 설명은 오늘날의 경제체계에 있어서 경매의 역할과 성질을 심도있게 탐구하고자 하는 현실적인 연구에는 크게 공헌하지 못하고 있다. 본 연구에서 규명해야 할 문제 중에서 어려운 문제의 하나는 실제 유통과정에서 발생하는 복잡한 거래과정에 대하여 경쟁과 수요의 경제학적 특성을 이해하는 것이다. 거래과정이란 경매사의 음조(音調)와 호가, 담합 경매를 비롯한 다른 경매사의 경매를 훔내 내는 것과 같은 운용방법도 포함된다.

본 논문에서는 다양한 현상을 분석하기 위하여 현장중심의 집약적, 조방적인 조사방법을 이용하였다. 목적을 달성하기 위하여 의식적으로 시도하는 집약적인 조사는 표면적인 관찰을 초월하도록 노력하였고 분석적 기법을 동원하여 경매방법에 의하여 결정되는 미묘한 가격결정의 특징을 발견하고자 하였다.

이 연구에서 이용하는 조사방법은 주로 직접 관찰과 면접 등의 방법을 이용하였다. 조사는 특정 상황은 왜 존재하며, 경매 메카니즘을 운용하는 방법을 정밀하게 발견하고 관련 문제에 대한 조사를 집중한다는 원칙을 세우고 진행하였다. 연구의 정밀성과 체계성을 높이기 위해서 사실적이고 객관적인 자료수집과 널리 산재한 다양한 실태조사에 충실하고자 하였으며, 수집된 자료를 종합하고 결과를 분류하고 중요도를 파악하고 주요과제를 분석함에 있어서 이론적 분석을 응용하여 새로운 과제의 문제점을 도출하고자 하였다. 그러나 기존 연구에 대한 문헌상의 기록을 많이 발견하지 못하였기 때문에 새로운 사실과 현상을 발견해 내기 위해서는 경매에서 채택하고 있는 행동과 관습을 관찰하면서 느끼는 개별적인 의문을 해결하는 것도 중요하다는 것을 인식하였다.

금번 연구의 조사대상지역으로 삼은 고흥지역은 하나의 행정군(郡)단위에 2개의 수산업협동조합이 3개의 산지 경매장을 연중 운영하고 있다. 이에 따라 각 수협위원장에서는 오래전부터 경매활동을 다양하게 수행해 오고 있으며, 그 경매장은 건어물을 전문으로 판매하는 경매장, 낙지, 농어 등 고급 활어용 활어 수조를 구비한 활어 전문 경매장, 그리고 선어 중심의 경매장 등 전문적인 품종을 취급하는 특성있는 3개의 경매장이 잘 발달되어 있다. 이들 경매장이 이용하는 경매의 방법은 수지식(手指式)과 기록식으로서 경매의 방법면에서 다른 지역이나 여기서 예로 들고 있는 3개의 경매장이 서로 유사한 형태를 보이고 있으나 실제 내면적으로는 각각 서로 다른 독창성을 가지고 있다. 이 지역에서 결정한 경매가격과 경매방법은 고흥의 지정확적인 특성으로 인하여 인근지역에 미치는 영향이 크기 때문에 고흥지역 경매의 실태를 분석하면 우리나라의 경매를 이해하는데 쉽게 접근할 수 있

우리라 판단하여 고흥지역을 연구지역으로 삼았다.

경매의 연구는 경매의 본질에 대한 이해 즉, 상거래에서 발생하는 가격결정방법의 하나로서의 경매의 특성과 원리에 대한 연구, 그리고 다른 가격 결정방법인 정가제 및 협의제와 비교하여 경매제가 수산물 거래에서 높이 이용되는 이유와 경매의 어떠한 유형이 어떤 품종에 적합한 유형인가를 알아보는 연구, 이어서 경매가 경제적, 사회적 도구로서 어떻게 기능하는지에 대한 연구와 같이 연구를 단계적·체계적으로 수행할 필요가 있다. 이러한 연구내용을 달성하기 위해서는 오랜 연구기간과 전국적인 광범위한 조사가 필요하다. 금번 연구는 경매라는 연구주제를 해명하는 첫 단계로서 부족한 점이 많다.

Ⅱ. 수산물 거래와 경매

1. 경매의 의미

Auctioning을 설명함에 있어서 먼저 몇 가지 고려하여야 할 사항이 있다. 즉 실제로 무엇을 경매하며, 경매는 유통구조에서 어떤 위치에 있으며, 그리고 경매는 가격결정 메카니즘으로써 어떻게 작용하고 있는가 하는 문제가 그것이다.

경매의 일반적인 개념을 먼저 살펴보자. 경매란 경쟁을 통하여 입찰자(bidder : 값을 매기는 사람)가 한사람 남을 때까지 가격을 올리면서 가격을 결정하는 방법을 말한다. 경매라는 용어 자체는 auctio라는 원어에서 기원하며 올라간다(increase)는 뜻을 의미하지만 그 용어는 잘못 쓰이고 있다. 왜냐하면 경매는 결코 상향식 가격체계만을 유지하고 있지 않기 때문이다. 웹스터 사전에 경매란 상향식 값 매김에 의하여 가장 높은 입찰자에게 재산을 공개적으로 판매하는 것으로 정의하고 있다. 그러나 이렇게 값을 매기는 방법이 많은 사람들에게 가장 익숙해 있다 할지라도 세계적으로 볼 때 그것은 경매제도의 여러 가지 방법중 하나이며, 네델란드식에서처럼 거꾸로 가격이 내려가거나 혹은 한꺼번에 많은 사람이 값을 매기도록 하는 韓·日식과 같은 다양한 방법과 일치하는 개념이 아니다.

더군다나 경매원칙상으로 볼 때 공개적인 경매와 사적매매(private sale) 사이에는 차이가 있다. 전자는 경매에 등록하는 사람은 누구나 경매에 참가할 수 있다. "공개 경매"라는 문구는 경쟁의 방법으로 가격을 결정하는 경매에 누구나 참가할 수 있는 절대적인 자유가 있으며 가장 높은 가격 제시자에게 판매한다는 것을 표현하고 있다. 사적인 경매(private auction)는 경쟁적으로 값을 매길 수 있는 원칙에 입각한다 할지라도 모든 사람들에게 공개되지 않는다는 차이가 있다.

경매수단의 여러가지 형태를 비교해 보면 효율적인 면에서 차이가 있다. 어떤 경매는 특정 입찰자가 다른 입찰자들이 가격 경쟁을 감수하기에 어렵도록 압력을 가하기도 한다. 그럼으로써 경매에 참가한 입찰자들이 가격을 최대한으로 매길 수 없게 하는 것이다.

경매의 가장 흥미로운 특징중의 하나는 경매활동을 집행하는 사람들은 항상 상장된 판매용 상품의 소유자가 아니고 단순히 출하자(위탁자)를 위해 집행한다는 것이다. 유통상의 용어로서 경매사는 전

형적인 브로커로서 일정조건으로 판매하기로 동의하고 상품을 위탁시킨 사람들의 거간이 되며, 특별한 경우에는 경매를 개시하기 전에 상품을 구매함으로써 소유권을 획득하기도 한다. 경매사와 입찰자 사이와 경매사와 중매인 또는 최종 구매고객 사이에는 상품이 단지 물질적으로 이동하고 있을 뿐이며, 소유권이 항상 이전되는 것은 아니다. 경매사가 소속한 경매회사는 경우에 따라서 혹은 정상적인 경우라 할 지라도 대리인(agent)으로서 행하는 단순한 대리행위를 넘어서서 위탁자로부터 상품을 구매한 후에 경매에서 입찰자들에게 상품을 재판매할 목적으로 상품의 소유권을 확보할 수 있다. 그러므로 경매회사는 즉석에서 상품을 구매하는 상인으로서 역할을 수행하거나 위탁자를 위해 단순히 판매를 대행하는 대리인으로서 역할을 하는 것이다.

경매를 포함한 대부분의 시장거래에서 여러 가지 유통경로가 이용자들에게 제시되고 있다. 이들 중의 하나는 수요자와 출하자 사이의 직접적인 거래이다. 수요자는 한사람의 소비자이거나 혹은 상인(dealer)이 될 것이며 중간상인은 다른 중간상인에게 다시 판매할 수 있다. 수요자와 출하자와의 직거래에서 출하자가 도매시장을 경유하지 않고 중간상인이나 최종 구매자를 찾을 수 있고 반대로 수요자가 출하하고자 하는 출하자를 찾을 수 있다. 그러한 교섭은 물론 장기간에 걸쳐서 진행될 수 있다. 이런 형태의 거래는 경매제도와는 달리 실제적인 소유권이 일방의 교섭당사자에게서 상대방에게 상품교환(exchange)과 함께 소유권이 넘겨진다. 또 다른 유통경로는 출하자가 중간상인에게 판매하면 다시 중간상인이 수집업자 혹은 사용자에게 판매하는 경로이다. 이러한 거래에서 중간상인은 재판매를 목적으로 구매한 중간상인(Merchant - middleman)이다. 그러나 실제적으로 입찰자가 경매에서 상품의 최초 소유자로부터 구매하는 것과 마찬가지로 구입함으로써 재판매용 상품을 확보할 수 있는데 출하자(위탁자)가 경매회사(auction firm)에, 그리고 경매회사는 입찰자에게 판매하는 과정을 거친다.

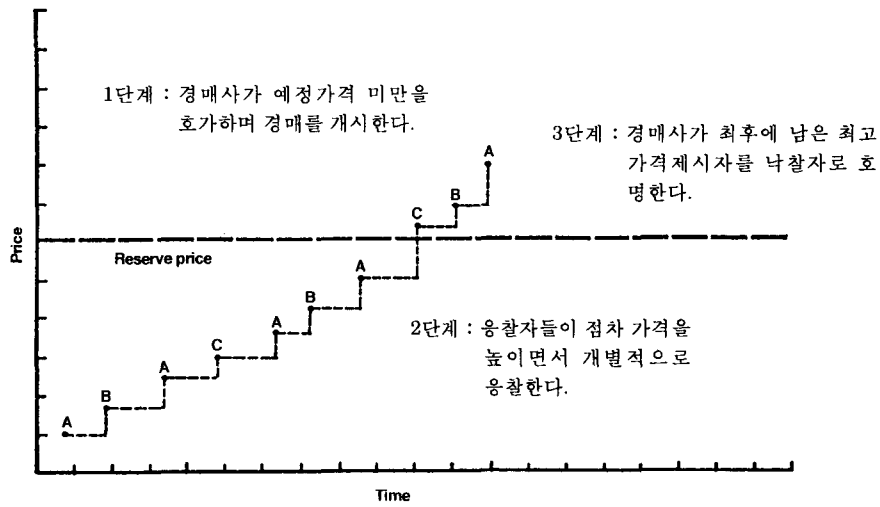
2. 경매제도와 경매원리

세계적으로 이용되고 있는 수많은 경매제도 중에서 서로 정확하게 동일한 제도는 없다. 그러나 그러한 제도는 몇 가지 한정된 숫자로 구분할 수 있는데, 그 중에서도 가장 일반화된 제도는 상향식(영국식), 하향식(네델란드식), 동시호가식(한·일식) 세 가지이다.

1) 영국식(상향식) 경매(The English Auction=Ascending-Bid Auction)

이 제도는 영어권에서 가장 보편적으로 사용하는 경매제도(auction scheme)이다. 실제로 경매에 활발하게 종사하고 있는 사람일지라도 많은 미국인들은 다른 제도가 존재하고 있다는 사실을 모르고 있을 정도로 미국에서 일반적으로 이용하는 제도이다.

상향식 경매 제도의 원칙은 아주 단순하다. 경매사가 경매 물품에 관심을 가지고 모인 구매자들에게 첫 가격을 제시한다. 이후 입찰자들은 최고입찰자가 남을 때까지 가격경쟁을 계속한다. 마지막 입찰가격은 예정가격과 동일하거나 초과하게 됨으로서 경매상품이나 물량은 최종적으로 남은 입찰자에게 돌아갈 것이다. <그림1>은 이 제도의 경매과정을 설명하고 있다.



<그림 1> 영국식 경매과정

영국식 경매는 본질적으로는 단순하지만 실제로는 다소 복잡하다. 입찰자들은 서로 계속하여 높은 가격을 제시하면서 경매에 부쳐진 물품을 구매하기 위하여 경쟁한다. 가격수준이 높아감에 따라서 많은 경쟁 입찰자들이 점차적으로 탈락한다. 입찰자들이 각 단계의 가격수준을 알게 하고 경매물량이 어느 정도인지 알림으로서 입찰자들이 상향식 입찰가격을 설정할 수 있도록 하는 것이 경매사의 의무이다. 경매가 절정단계로 진행됨에 따라서 단지 한사람을 제외한 모든 예상 구매자들은 탈락하고 최종 입찰자가 물품의 소유권을 얻게 된다. 그러나 두 사람의 동시 낙찰도 발생할 수 있다. 경매의 첫 순서는 상장된 물품을 구매하기 위하여 기다리고 있는 입찰자들로부터 입찰가격을 제시하도록 종용하면서 시작된다. 이러한 절차는 시간이 많이 소요되므로 경매사는 종종 구체적인 금액을 제시한다. 예를 들어서, ‘만원 내실 분 없으십니까?’ 그래도 만약 입찰자가 없으면 첫 입찰가격이 제시될 때까지 더 낮은 금액을 제시한다. 그렇게 하여 입찰자가 나타나면 그 후에는 점차 첫 입찰자의 가격보다 높아져서 나중에는 상당히 높은 가격이 형성된다. 경매사는 당초 판매하기로 작성한 예정가격을 넘어서면서 입찰자들이 경쟁이 낮아지면 더 이상 적정한 가격의 입찰이 없을 것이라 생각하고 입찰을 종료시킨다. 만일 예정가격을 사전에 정해두지 않았다 할지라도 정해진 경매시간이 경과하면 마찬가지로 경매를 종료한다.

경매사는 보통 구매자가 받아들일 수 있는 첫 입찰가격을 알아내려는 시도를 하지만 설사 모른다 할지라도 그 대신에 구체적인 다른 가격으로 시작하여 최고가격에 한 명 내지 두 명의 업자가 계속하여 입찰하기를 바라면서 실질적인 경쟁이 되도록 점차 가격을 올려나간다.

사실 유능한 경매사는 이런 절차를 잘 알고 있어야 시장에서 일류 위탁품을 확보할 수 있고 상품의 가치를 잘 판단할 수 있다. 이런 방법으로 운영하는 경매사는 때때로 예정가격 수준에 도달하지 않은 채 시간이 초과하면 판매하지 않고 상품을 철수시켜 버린다.

상향식 경매를 복잡하게 만드는 요소는 입찰자들의 가격제시가 공개적으로 이루어지지 않고 귀를

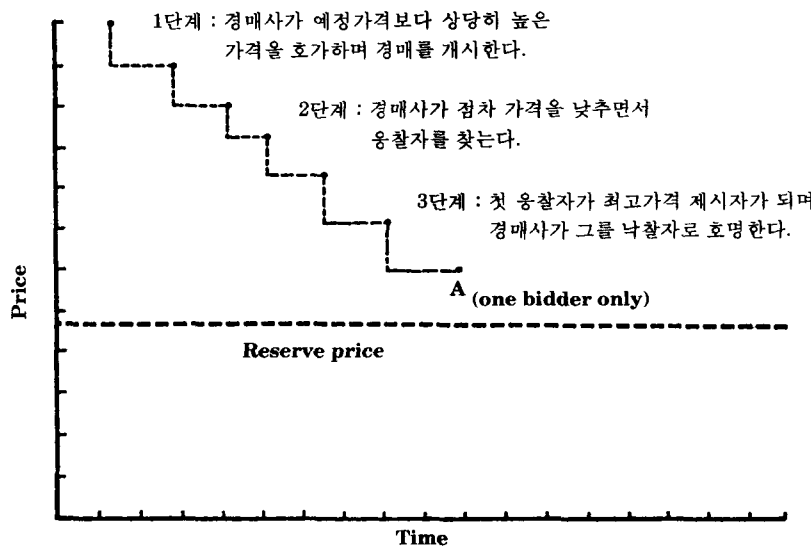
당기고, 눈으로 워크를 하는 등 다양한 방법의 신호 입찰을 하는데 있다. 이러한 신호 입찰은 경매사가 입찰자를 빨리 발견하지 못하는 단점에 비하여 여러 가지 장점이 있다. 만약 입찰자들이 목소리로 가격을 제시한다면 경매장은 시끄러워서 온통 혼란이 야기될 것이고, 또한 여러 사람이 동시에 호가 하면 여러 사람이 제시한 금액을 잘 알아듣기 힘들기 때문에 경매사가 실수를 저지를 기회가 많아진다.

일단 신호방법 경매가 채택되면 구매자와 판매자가 신호의 의미가 무엇인지 정확히 알 수 있도록 하기 위하여 가격 구간제(system of price intervals)를 도입해야 한다. 미국의 담배, 가축시장에서는 구간 금액이 고정되어 있다. 어떤 상황에서도 경매사는 가격인상에 아주 신중해야 한다. 가격인상은 물품의 예상판매가격을 고려하면서 가격이 매겨지고 있는 가격수준을 기초로 하여 결정된다. 어떤 의미로 예상구매자들은 경매사가 경매금액을 확정하여 알릴 때까지 실질적인 가격인상이 얼마나 되었으며 정확한 입찰금액이 얼마인지 모른채 맹목적으로 입찰을 한다고 할 수 있다. 경매사는 그가 예상하고 있는 금액과 현재 호가하고 있는 가격을 고려하면서 입찰자들을 이끌어 나간다. 이런 종류의 경매에는 초심자라 할지라도 훌륭하게 참여할 수 있을 것이다.

상향식 경매에서 가격경쟁은 아주 강렬하게 이루어진다. 더욱이 경매사는 다른 경매형태에서보다 더 많이 가격에 영향을 줄 수 있다. 영국식 경매는 개인간의 경쟁이 다른 경매에서보다 강렬하게 나타나고 또한 경매사가 요령을 부려서 가격에 영향을 주는 기회를 많이 가지도록 조직되어 있다. 경매사의 영향은 부분적으로 경매사 자신의 개성, 목소리, 침착성에 달려 있으나 주로 상품의 가치를 알아야 하고 경쟁을 자극시키는 기술이 있어야 하며 때로는 판매속도를 가속화시킬 줄 알아야 한다.

2) 네델란드식(하향식) 경매(The Dutch Auction=Descending-Price Auction)

네델란드식은 하향가격식 경매제이다. 경매사는 경매시작 가격을 결정하고 입찰자가 나타날 때까지



<그림 2> 네델란드식 경매과정

지 가격의 하향구간마다 가격을 제시하며, 그 가격은 단순히 입찰자들을 경매에 참여시키는 초대장이며 입찰자의 첫 호가가격이 최고가가격이며 낙찰가가격이 된다. 이 제도에서 예상구매자들은 영국식에서와 마찬가지로 상호간에 경쟁을 벌인다. 각 입찰자는 순간마다 그가 직면하고 있는 경쟁구조를 의식하면서 경쟁한다. 네델란드식 경매과정은 <그림 2>에 나타나 있다.

하향식 가격제도는 사람의 목소리로 진행하거나 전자장치를 이용하는 소위 네델란드 시계에 의해서 행해지며 이 두 가지 방법이 이용된다.

호가식 방법(oral method)은 네델란드 뿐만 아니라 유럽, 영국, 중동 및 기타 여러 곳에서 이용되고 있다. 네델란드식 경매방법이 영국의 Hull에서 어류판매에 이용되고 있고, 영국식은 Humber River 바로 건너에 있는 네델란드의 Grimsby에서 실시되고 있다는 사실은 흥미롭다.

네델란드식 경매의 핵심은 예상구매자가 가격이 너무 낮아지기 전에 입찰할 것이라는 기대감을 가지고 사전에 정해진 가격 구간별로 가격을 떨어뜨리면서 가정적 가격을 호가하는 것이다. 경매사는 입찰자가 가장 높은 가격으로 입찰할 수 있도록 아주 높은 가격수준에서 가격을 제시하면서 시작하여야 한다. 한편으로 경매시간에 제약을 받는 시장여건에서는 가격을 너무 높게 시작하지 말아야 한다. 통상적으로 볼 때 경매사가 입찰자들을 속이거나 영향을 줄 수 없다. 첫 제시가격이 선택된 후에 경매사는 계속하여 낮은 가격을 호가하면서 첫 입찰자가 최고가를 제시했다는 것을 알고 첫 입찰가격 제시자이면서 낙찰자가 된 구매자의 성명과 낙찰금액을 공표한다. 오직 한 번의 가격제시로 낙찰이 결정된다.

네델란드식 경매가 실제로 어떻게 실시되는가를 설명하기 위하여 여기에 우선 몇 가지 가정을 하자. 경매할 상품의 물량이 20kg이며 판매단위는 kg이고 상품의 추정가격은 kg당 50센트라고 하자. 경매사는 55센트에서 가격을 제시하기 시작하여 1센트 구간으로 급속히 가격을 낮추면서 55, 54, 53, 52...48을 호가하면 그때 구매자가 'mine' 이라고 외치면서 상품의 낙찰을 요구한다. 경매사가 낙찰가격을 알리면 낙찰자는 그 물량의 전부 혹은 일부를 구매할 것인가를 알려야 한다. 만일 일부가 남게되면 보통 다른 입찰자들이 같은 가격으로 구매하게 한다.

가격구간 혹은 가격 하향단계는 고정되어 있거나 입찰자에게 잘 알려져 있다. 그러나 상품의 종류와 가격수준이 다양하므로 가격구간도 다양할 수 있다. 가격의 하락률은 일정한 감소구간을 유지한다. 상품의 수요가 커지거나 일시적인 공급부족으로 가격이 비싸지면 가격구간이 보다 커지면서 계절별로 가격구간이 변화할 수 있다. 또한 경매사가 상품을 판매하지 않는 최소 가격수준도 있다. 만약 입찰자가 경매가 개시되기 전에 상품을 관찰할 기회를 갖지 않았다면 최소한 입찰시 견본이라도 볼 수 있다.

네델란드에서 하향식 경매는 상품이 경매가 이루어지는 곳에 자리잡고 있는 구매자들 앞에 진열된다. 이스라엘의 선어 하향식 경매에서는 상품마다 다양한 형태로 정해져 있는 kg별 상자로 상장된다. 창고에서 이동식 벨트를 타고 운반되는 선어는 구매자들을 통과하므로 경매사가 하향식 금액을 호가하기 시작하면 상장된 상품을 볼 수 있다. 네델란드 방식에서 시계식(clock method)이 아닌 호가식(oral method)은 상품의 품질차이가 큰 비표준적인 식품의 판매에 주로 이용된다. 초기에 하향식 제

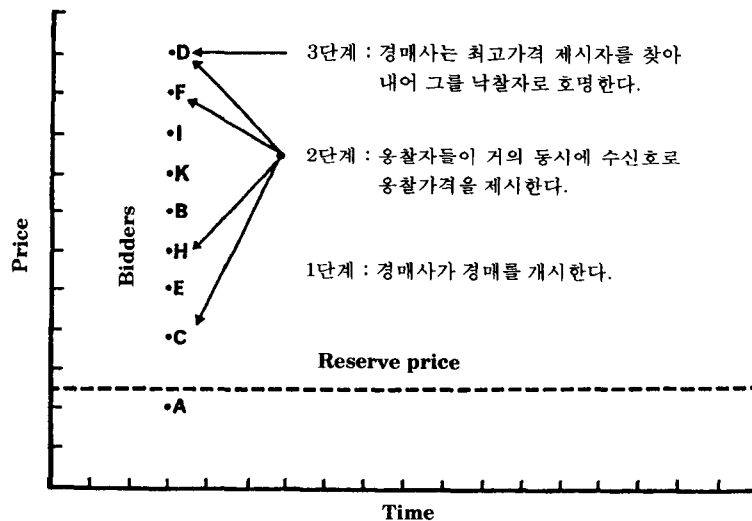
도는 네델란드에서 이용되었고 오늘날의 예술품 경매도 이 제도를 이용하고 있으나 영국식 혹은 상향식이 더 많이 이용된다.

하향식 경매의 장점 중의 하나는 가격을 인하하기 위한 구매자들의 담합이 실행되기 어려운데 있다. 이론적으로는 영국식에서처럼 입찰자들 중에서 한 사람이 입찰하면 상호간에 경쟁하지 않겠다고 약속하여 담합하는 것은 가능하다. 그러나 실제로 구매자들의 담합은 네델란드식 경매시장에서 심각한 문제를 야기하지 않는다. 그렇다면 네델란드식에서 구매자들간에 '경쟁의식은 있는 것인가?' 하는 의문이 남는다. 대답은 영국식에서 구매자들의 경쟁이 있는 것과 마찬가지로 네델란드식에서도 큰 경쟁의식을 경험하고 있다는 것이다. 그 경쟁은 영국식에서처럼 명백한 것이 아니고 은밀하다. 심지어 네델란드식이 영국식보다 더 강한 경쟁의식을 자극한다고까지 말하는 사람이 있는데, 그 이유는 하향식 경매에서 구매자는 상품을 획득하기 위하여 경쟁관계를 과대평가할 수 있기 때문이다.

3) 한·일식(동시 호가식) 경매(The Korea-Japan Auction=Simultaneous-Bidding Auction)

한·일 양국의 농·수산물 도매시장에서 주로 이용되는 경매방법은 동시호가식이며, 다른 나라에서는 거의 사용되지 않는 독특한 방식이다. 이 제도의 특징은 동시(혹은 거의 동시)에 손신호로 가격을 알리면서 예상구매자들이 모두 입찰가격을 제시할 수 있다는 것이다. 이론적으로는 모두 입찰가격을 동시에 제시할 수 있으나 실질적으로는 입찰자들이 공중에 손짓을 하고 경매사가 손신호를 알아 차리는 데는 몇 초가 걸린다. 경매사가 신호를 하자마자 경매가 시작되며 최고가격을 제시하는 입찰자가 경매사에 의해 호명됨으로써 물량을 낙찰하게 되는데 경매체계는 <그림 3>에 나타나 있다.

입찰자들은 주어진 한정된 시간내에 최대가격을 제시하여야 한다. 입찰자들이 동시에 가격을 제시하여야 한다 할지라도 다른 사람의 가격을 보면서 주어진 시간내에 제시 가격을 높일 수 있다. 규정 상 입찰가격을 수정하여 인상시키는 것을 배제하고 있지 않기 때문에 시간이라는 요소는 상향식이건



<그림 3> 동시호가식 경매과정

동시호가식이건간에 가격결정에 중요하다. 경매가 시작되기 전에 구매자들은 그날 상장된 상품을 관찰하는데 상당한 시간이 걸린다. 수량과 품질 계산이 복잡한 어류를 바닥에 진열하고 각 구매자들은 관심을 가진 물량을 노트에 적는다. 동시호가 경매는 영국식이나 네델란드식보다 대단히 시끄럽고 혼란스럽다는 것을 특징으로 하고 있어서 경매사의 관심을 집중시키고자 하는 입찰자들의 노력이 경매를 방해하게 된다. 낙찰을 성립시키고자 하는 경매사의 노력과 최고 입찰자에 대하여 낙찰금액 및 성명을 반복적으로 알려주는 경매사의 목소리로 인하여 떠들썩한 소란은 더욱 커진다.

새벽 일찍 경매가 개시되면 입찰자들은 경매를 알리는 부저소리와 함께 상장된 물량에 대하여 계속적으로 가격을 제시한다. 경매사는 그가 경매하는 물량별로 구매자들이 가격을 입찰하도록 끈덕지게 조르고, 각 구매자들은 손가락신호(finger sign : 수지식 호가)로 가격을 제시하면서 자기가 제시한 가격이 낙찰가격으로서 경매사가 호가할 수 있도록 경매사의 주목을 끌고자 시도한다. 동시호가제에 흥분하지 않고 냉정을 유지하는 사람은 경매사뿐일 정도이다. 경매시장의 소란스러움은 중개인들의 거래를 광란스럽게 만들 정도이다.

한·일식경매에서 이용되는 수지신호는 손가락으로 1부터 9까지의 숫자를 나타낸다. 2-3단위 숫자는 신호를 급속히 반복하거나 더 복잡한 신호로 표시한다. 수산물 구매에서 두 자리 숫자의 이용은 아주 일반화되어 있으나 꼭 필수적인 것은 아니다. 예를 들어 경매사는 입찰자가 어류별 물량에 대하여 입찰가격수준을 알고 있으면 입찰가격을 그 수준으로 해석할 수 있기 때문에 입찰자가 3을 나타내는 신호를 하면 경매사는 3,000원으로 가격을 호가할 수 있기 때문이다.

이 경매제는 아주 빨리 진행되는 특징을 가지고 있다. 즉 동시호가제는 시간을 절약할 수 있고, 경매전에 진열이 되므로 상품의 관찰은 그때 이루어지고 경매개시 이후에 관찰을 위하여 시간을 허비하지 않는다. 물론 미숙련된 경매사는 제시가격을 얼마나 빨리 이해하느냐에 따라 시간을 지체하지만 입찰자들의 손가락이 물결을 이루면서 제시하는 여러 가지 가격 중에서 최고가를 결정하는데 시간이 필요하다. 수산물 경매는 경매속도가 중요하기 때문에 경매사는 각 물량별로 가능한 한 빨리 가격을 결정한다. 일본의 오사카에서는 동시호가제가 오랫동안 이용된 이후에 일부는 전자식으로 대체되었으나 전자식의 효율성이 동시호가식에 미치지 못하여 다시 동시호가식으로 바뀐 바 있다.

3. 수산물 가격결정 메카니즘으로서의 경매

금년은 경매제도가 우리 나라에 도입된지 100년째가 되는 해이다. 1889년 부산 남포동에 부산 수산주식회사가 설립되면서 우리 나라의 현대식 도매시장이 효시를 이루게 되었고 동시에 경매제도도 처음으로 도입되었다. 경매제도가 수산물 거래에 도입된 이후 과일, 야채 등의 농산물을 비롯한 화훼, 자동차, 골동품 등의 다른 도매시장의 거래에도 이용되기 시작하면서 경매는 다양한 형태로 변형 발전하였다. 이에 따라서 경매제도는 오늘날 도매시장에서 가격 결정의 일반적인 방법으로 정착되었고 심지어는 도매시장이 아닌 백화점이나 대형 할인점 등과 같이 최근에 보급되고 있는 소매점에서도 경매를 통하여 거래하고 있어서 경매는 일반 소비자들에게조차 친숙해진 거래제도가 되었다. 수산물 도매시장에서는 다른 업종의 도매시장과 비교할 수 없을 만큼 경매에 의한 거래가 보편적이다.

부산, 여수, 인천을 비롯한 대규모 산지 어시장은 물론 소규모 포구나 도서지방의 작은 어항에 이르기까지 거의 모든 산지도매시장의 양육 물량이 경매제도에 의하여 거래되고 있다. 또한 소비지도매시장에 있어서도 다른 소비지도매시장에 영향을 주는 서울의 가락동 수산물시장이나 노량진 수산물시장에서 경매제도를 가격결정의 기본수단으로 이용하고 있는 실정인즉 수산물 도매시장은 전부 경매제도에 의하여 운영되고 있다고 하여도 과언이 아닐 정도이다. 경매제도는 자본주의 사회의 수산업에서 잘 발달되었다. 오늘날과 같이 양육항마다 수산물을 판매할 수 있는 근대적인 위판장이 구비되기 이전에는 어선이 어장으로부터 부두에 귀항한 후에 항구에서 준비하게 어획물 양육을 기다리고 있을 때 어상인(魚商人)이 바닷가의 어선에 몰려가 양육할 어획물의 전부 혹은 일부에 대하여 선장과 판매교섭을 한다. 판매협의를 틀림없이 시장 여건, 어획물의 품질, 다른 곳으로부터 유입될 어획물의 공급량과 거래 교섭자들의 상대적인 거래능력 등에 의하여 이루어진다. 시간이 조금 지난 후 어선의 선장들이 어가(魚價)를 알아보려고 선창가 대포집에 들려 지역 유통업자들에게 전화를 걸어 본다. 고기가 필요한 시장상인들은 선장들의 습관을 알고 목로주점에 들어서 어가(魚價)에 대한 협의를 할 수 있다. 그러므로 상인들은 그들이 선박을 방문했을 때와 아주 다른 분위기에서, 그리고 선장이 새로운 정보를 가지고 있을 것이라는 생각을 하는 한편으로, 선박을 방문했을 때와 동일한 방법으로 선장과 협의를 다시 시작하게 될 것이다. 그러나 다수가 모인 목로주점의 거래센터에서 진행되는 거래협의를 다음과 같은 2가지 면에서 어선에서 하는 협의와 다르다.

첫째, 구매희망자들은 다른 구매자들이 출현하게 될지 모르기 때문에 선장들이 꼭 자기와 거래하리라고 기대하지 않는다.

둘째, 선장들도 어획물을 판매하고자 하는 다른 선장들이 나타날지 모르기 때문에 구매자가 꼭 자기와 거래하리라 기대하지 않는다.

개별거래 협의답지 않은 개별거래에서, 특히 상품의 공급량이 부족할 때 경매의 핵심적인 내용이 잉태한다는 것을 이해할 수 있을 것이다. 예를 들어 상인이 어획물에 대하여 kg당 천원을 선장에게 제시하면 꼭 어류를 구매할 필요가 있는 다른 상인이 이를 엿듣고 "선장. 그 거래 그만 두게. 내가 천백원을 내지." 하고 제시하는 일이 벌어진다. 선장도 그가 seller의 시장에 있다는 것을 재빨리 인식하게 됨으로써 그가 어가를 상인 상호간에 높이도록 하여 수익을 향상시키도록 할 수 있다.

이와 같은 판매형태가 정착되어 감에 따라서 어민들이 스스로 협정을 맺어서 경매를 통해서만 판매하도록 하고, 더욱 적절한 교역 장소를 결정하게 되는 것은 단순한 어획물 판매의 발전단계가 될 것이다. 나아가서 정기적으로 교역할 시간을 결정하고 거래가 발생할 것이라는 가정으로 판매조건, 즉 특별한 거래법칙을 채택하게 될 것이다. 거래상의 가격결정 방법은 복잡한 요소들을 내포하고 있지만 일반적으로 다음과 같은 세 가지의 기본적인 가격결정 방법에 의해서 이루어지는데, 경매는 이러한 세 가지 형태 가운데 하나인 경쟁가격 결정형태의 하부형태에 속한다.

① 정가 가격 결정형(Fixed or take-it leave-it pricing)

이 형태는 선진국에서처럼 거래질서가 확립되어 있는 사회에서 소비자에게 가장 일반화되어 있는 형태이며 가격결정자는 고객이 구매하리라 예상되는 금액으로 가격을 정한다. 비록 판매자들이 가격

을 결정한다 할지라도 잠재 구매자들은 구매하지 않으므로 결정된 가격을 거절할 수 있다. 고객이 결정가격에 대하여 상품을 구매하느냐 혹은 구매하지 않느냐를 반영하여 판매자가 가격을 조정할 수는 있으나 이때에도 고객과 협상을 통하여 가격을 결정하는 것은 아니다.

② 개별 협상 가격 결정형(Private treaty pricing)

이 가격결정 형태는 구매자와 판매자 쌍방이 협의하여 구체적인 가격을 결정하던가 혹은 가격이 구체화 되지 않고 쌍방중 어느 한쪽에서 “조종할 수 있는 이유”가 있는 수준에서 초기 결정가격을 제시한다. 이어서 하나 혹은 복수의 반대가격이 제시되고 거래자 상호간에 일방의 유리한 가격이 결정되도록 토론이나 협상이 수반된다. 협상과 조정은 쌍방이 동의하는 가격에 도달할 때까지 계속된다.

③ 경쟁 가격결정형(Competitive bid pricing)

이 형태의 가격결정 방법에는 봉인 입찰제와 경매제의 두 가지 종류가 있다.

봉인 입찰제(sealed-bid arrangements)에는 저가 낙찰형과 고가낙찰형의 두 형태가 있는데, 저가 낙찰형은 건물을 건축할 때 건설업자들이 수주(受注)를 위하여 경쟁하는 것처럼 다른 업자들 보다 낮은 가격을 제시하도록 입찰을 통하여 가격경쟁을 시키는 형태이며, 고가 낙찰형은 일반상품을 판매할 때와 같이 상품을 구매하고자 하는 상대방에게 보다 높은 가격을 제시하도록 경쟁시키는 형태이다.

경매제는 구매하고자 하는 자들이 서로 가격을 높게 호가하도록 하는데, 높은 가격은 다른 호가자에 의해서 계속적으로 이어져 최종적으로 높은 가격을 제시한자가 구매자가 된다. 예외는 있지만 통상적으로 경매사가 최종경락자(구매자)를 경매를 통하여 현장에서 결정한다.

경쟁가격 결정형은 다른 가격 결정형태와 기본적으로 다르다. 예를 들면 경쟁형은 정가형과는 달리 가격이 맞출듯처럼 매 거래마다 유연하게 변화하면서 결정된다. 개별 협상형과 경쟁형도 큰 차이가 있다. 즉 개별 협상형은 판매자와 구매자가 개별적으로 계약을 맺지만 경쟁형은 구매자가 다른 구매자들 앞에서 가격을 결정한다.

경쟁형 가격결정의 범주에 속하는 하위의 두 가지 형태를 정확하게 구분하기란 아주 어렵다. 왜냐하면 두 형태가 어떤 면에서는 아주 유사하기 때문이다. 봉인 입찰제는 건물 건설공사에서 낮은 가격을 낙찰자로 정하는 제도이기 때문에 경매라 보지 않을 수도 있다. 일반적인 거래에 있어서 봉인 입찰제도를 적용하는 경우는 거의 없다. 어떤 경우에는 봉인 입찰제가 경쟁의 방법을 이용하면서 최고 가격을 추구하는 경매제처럼 인식되기도 하지만, 경매제보다 더 부드러운 제도로 간주되며 입찰등록 시간과 입찰이 수행되는 시간대에는 상당한 간격이 있음으로써 경매와 구분할 수 있다.

봉인 입찰제와 경매의 또 하나의 차이점은 전자는 판매자(위탁자)가 어떤 것을 판매하는데 열중하는데 비하여 후자는 구매자가 어떤 것을 구매하기 위하여 열중한다는 점이다. 보다 기본적인 구별은 봉인 입찰에 입찰하는데 허용된 시간이 상당하다는 것인데 그 시간은 입찰에 소요되는 필요 금액을 구비하고 입찰 전략을 수립하는데 이용한다.

경매에 참여하는 사람들은 비용조달과 전략수립에 이용할 충분한 시간이 제공되지 않는다. 이와 관련하여 두 가지 면을 언급하고 싶다.

① 영국식 경매제도와는 달리 봉인 입찰 입찰자는 적어도 다른 경쟁자들과 입찰가격을 조정하여

입찰가를 결정하기가 어렵다.

② 보통 다른 경쟁자들과 경쟁하면서 봉인하여 입찰지를 제출하는 것은 경매를 할 때의 입찰가격을 제시하는 것보다 훨씬 맹목적인 행위이다. 왜냐 하면 경매에서는 구매 희망자들이 참석하거나 불참함에 따라서 경매품에 대하여 관심이 얼마나 강렬한가를 판단할 수 있게 된다. 그러므로 어떤 면에서 경쟁형 가격결정은 가격결정 방법면에서 특징적이라고 말할 수 있다. 경쟁형 가격결정의 근본적인 특징은 매 거래시마다 경쟁하며 수요와 공급에 초점이 맞춰져 있다는 것이다. 경매는 한정된 구매자의 가격결정방법이며 다른 구매희망자들과 직접적인 경쟁으로 가격을 결정한다. 더욱이 매 거래시마다 거래가격은 최후에 낙찰한 구매자가 제시한 가격으로 결정되며, 낙찰자는 매번 완전히 다른 사람으로 바뀔 수 있다. 그리고 거래시마다 매번 다른 가격이 결정되는데 그 가격은 입찰자가 취득하기를 희망하는 상품에 대하여 얼마나 높은 가격을 제시하느냐에 달려있다.

경매제도가 우리 나라의 농수산물 도매시장에서 기본적인 가격 결정수단으로서 이용되고 있다는 사실은 도매시장의 가장 중요한 기능인 가격 결정기능을 경매제도가 합리적이고 공정하게 수행하고 있다는 사실을 잘 입증하고 있다고 말할 수 있다. 경매가 농산물과 같이 천연상품, 원료 상품분야의 특정분야에서 널리 시행되고 있는 이유는 무엇일까? 그 질문에 대한 해답 중의 하나는 아마도 상품에 대한 표준적인 가치가 없다는 것이다. 예를 들어서 적어도 선어시장에 보내질 어획물의 가격은 특정한 순간에 있어서 수요와 공급 조건에 좌우되고 있으며 그것은 잠재적인 시장개발에 영향을 준다.

또한 원고나 골동품의 가격은 매거래시마다 가격이 서로 다르게 결정된다. 링컨의 게티스버그 연설 원고 원본 같은 것은 경매의 방법이 아니라면 어떻게 가격을 매길 수가 있겠는가. 그러나 경매에는 몇 가지의 자격조건(Qualification)이 있다. 경매가 실행되고 있는 업종(Fields)의 모든 분야에서 경매가 일반화되고 있지는 않으며, 심지어 경매가 가장 인기가 있는 분야에서도 전체 유통수준(level)은 경매가 아니다. 뿐만 아니라 어떤 업종의 경매에서는 개인적인 협의 판매와 같이 소유권 이전 장치(schemes)정도로 존재하고 있다.

유연하게 가격을 결정하고자 하면서 개별협약에 의하여 가격을 결정할 수 없을 때 팔아야 할 상품을 가지고 있는 생산자 혹은 수요자는 최대 수익을 보장하기 위하여 희망구매자들로 하여금 경쟁하면서 구매할 수 있는 장치(schemes)를 필요로 하게 되고 그 수단으로써 경매방법이 선택된다. 이러한 방법에서 수탁자는 판매에 영향을 줄 수 있는데, 특히 1차 판매단계에서는 큰 영향을 준다. 어떤 상품 분야에서는 경매가 필요 없다는 것을 설명하기는 쉽지 않다. 최종 소비자가 가격이 안정되어 있거나 혹은 다른 가격결정 방안이 있다면 유연성 있는 가격결정 메카니즘은 불필요할 것이다.

어획물 판매가 성행하고 있는 아이슬란드에서 경매제도가 전혀 채택되지 않고 있다는 사실을 알게 되면 흥미롭다. 그 이유는 어부에 의해 어획되는 아이슬란드의 모든 어획물은 냉동물 혹은 통조림용으로 이용되기 때문에 어획물은 실질적으로 표준화 상품으로 변화한다. 그럼으로써 어획물은 안정적인 가격을 유지할 수 있게 된다. 특별한 예이지만 정부조달청(Pawn-shop)의 불용재산에 대해서도 정기적인 판매 혹은 경매가 실시된다.

어떤 업종의 상품은 너무 표준화되어 있고 가격이 너무 안정적이어서 구매자들이 상품의 관찰없이

등급이나 상표로 물품을 구매할 수 있다. 이러한 상품들은 시간절약을 위해서 방문판매원, 서신 등과 같은 경로를 통해서 직접적으로 상품을 주문할 수 있다. 경매에 의한 구매는 구매자들에게 시간이 많이 필요로 하므로 수요·공급이 정상적인 상태에서의 표준화된 상품에 대해서는 경매가 회피된다.

Ⅲ. 고흥지역의 경매 실태

고흥지역은 육지지역과 도서지역으로 구성된 비교적 광대한 행정구역을 가진 군(郡)구역이다. 고흥군에는 고흥군 수산업협동조합이 육지와 일부도서 지방을 업무구역으로 하고 있고, 나로도 수산업협동조합이 고흥군 외해 지역의 도서지방을 업무구역으로 하고 있다. 협동조합은 각각 위판장을 개설하여 수산물의 산지도매시장으로서의 역할과 기능을 수행하고 있다.

고흥군 수산업협동조합은 구역내에서 가장 큰 어업의 근거지인 고흥군 도양읍 녹동지역에 건어물 공판장을 개설하여 조합본소 직영관리 체제를 유지하고 있으며, 같은 지역에 또다른 위판장이 있는데 그것은 고흥군수협 녹동지소에서 운영하고 있는 활·선어공판장을 말한다. 나로도수협은 고흥군 봉래면 신금리에 활선어 위판장을 1개소 운영하고 있다.

고흥을 조사지역으로 삼은 이유는 외형적으로는 우리 나라의 광범한 연안 양육항을 보유하고 있는 수산업의 근거지 중의 하나에 불과해 보이지만 이 지역 일대에는 크고 작은 많은 도서가 산재해 있어서 외해로부터 밀어닥치는 바람과 파도를 막아주고, 육지로부터는 풍부한 영양염류가 유입되면서 자연적으로 형성된 가막만, 여좌만, 해창만, 고흥만 등 남해안 어장을 대표하는 천혜의 내만성 어장이 인근해 있어서 수산물의 회유, 서식, 산란과 어패류 및 해조류의 양식에 적합한 장소이기 때문에 연안연승, 유자망, 저인망, 외줄낙시, 낭장망, 문어 초자어업과 해조류 양식어업이 발달해 있다. 또한 남해안 어업의 전진기지인 완도, 옥지도, 거문도, 제주도와 인근해 있어서 이 일대를 조업근거지로 이용하는 연안 어선들의 기항지로서 이용도가 높은 수산업의 중심지역이다. 그러므로 고흥지역은 위판장이 3군데나 개설되어 있을 뿐만 아니라 다른 지역에 비하여 어류, 패류, 해조류등 다양한 수산물이 대량으로 양육되고 있다. 해조류 양식업, 정치성어업, 자망어업, 저인망어업, 연승어업등 다양한 어업이 성행하고 있고, 각 위판장마다 각각 특징적인 경매를 수행하고 있어서 우리 나라 경매의 유형을 이해하는데 표본적인 지역이라고 판단하였기 때문이다.

고흥지역의 경매 실태는 ① 건어물 경매의 실태 ② 녹동의 활선어 경매 실태 ③ 나로도의 활선어 경매 실태의 순서로 파악하고자 한다.

1. 건어물 위판장의 경매 실태

건어물 위판장은 고흥군수협 본소에서 직접 관리하며, 고흥군 도양읍 도양리(녹동)에 소재하는 조합 본 건물 1층에 110평의 옥내매장을 구비하고 있다. 현재의 경매장은 1981년에 개장하였다. 그 이전에는 현건물 뒤쪽에 소규모의 위판장을 구비하여 건해물은 '김' 단일품만 취급하였으나 지금은 김과 멸치의 판매비율이 거의 비슷한 수준으로 변화하였다. 고흥군 수협은 1972년 지역내의 4개 소규모

어업조합을 합병하면서 발족하였는데, 발족 당시 현 경매장과 구 경매장은 녹동어업조합 구역이었다. 녹동어업조합시절의 견해물은 조합 주도로 김을 일본에 수출하는 정도였고, 김의 지역내 혹은 국내유통은 객주들이 담당하고 있었다. 조합이 국내유통용 김의 경매를 시작한 것은 1972년 지역내 소규모 어업조합의 합병이 이루어진 이후로서 견해물 경매장을 개장하여 우선 그때까지 지역 유통을 담당한 객주들에게 매장을 제공하여 1년간 매장 내에서 판매업무를 계속하도록 한 이후에 그들을 새로이 시작한 김 경매의 중매인으로 흡수하면서 오늘날의 경매업무의 기반을 구축하는 계기로 만들고 그때부터 경매업무는 오늘날까지 계속되고 있다.

경매는 아침 8시 경매사의 호각소리가 울리면서 시작된다. 11월부터 4월까지의 동절기는 김의 위판이 주류를 이루며, 그 기간동안 미역과 다시마도 일부 취급한다. 하절기인 5월부터 10월까지는 멸치와 문어의 경매가 주종을 이루며 새우가 일부 취급된다. 김은 100매/속, 멸치는 3kg/포, 문어는 20마리/축을 경매단위로 하는 단가경매이다. 연도별 위판현황을 보면 <표 1>과 같다.

경매의 과정을 보면 우선 경매사가 매물건을 경매를 할 때마다 호각을 불어서 새로운 경매가 시작됨을 알리고 32명의 중매사는 수첩(10cm×15cm)의 검정 비닐표지에 입찰금액을 단가단위로 적어서 경매사에게 보인다. 경매사가 중매인의 입찰가격 중에서 제일 높은 가격과 중매인의 번호를 호창하면서 낙찰자가 결정된다. 즉 경매사가 중매사들의 수첩의 검정표지에 기재된 숫자를 재빨리 파악하여 '얼마에 몇 번 중매인' 혹은 '몇 번에 얼마' 하는 식으로 호창함으로써 낙찰자를 알린다. 이와 같은 과정을 반복하면서 1일 약 150건의 경매를 성립시키는데 한 건당 60초 정도의 시간이 소요되므로 하루의 총 실제 경매시간은 2시간 30분 정도 걸린다. 매건 경매와 경매 사이에 물품을 진열하는데 필요한 틈새 시간을 합치면 하루 평균 4시간 정도 소요된다. 건어물의 경매가 활선어 경매에 비하여 건당 경매 소요시간이 많이 소요되는 이유는 경매사의 경매개시 호각과 함께 상장되는 김이나 문어에 대하여 중매사들이 매번 품질을 확인하기 때문이다. 품질 확인시간이 짧은 녹동지소의 활선어 경매시간은 10초밖에 소요되지 않는다. 선어는 보통 부산, 여수 등 경매장에서 볼 수 있는 바와 같이 경매개시 전에 경매할 선어와 냉동물을 경매장에 진열해두므로 입찰자들이 사전에 품질을 확인할 수 있다. 그러므로 경매가 개시되고 보조경매사가 경매물품 중에서 표본을 추출하여 품질을 확인시켜줄 때에는 경매전에 입찰자들이 확인한 품질과 차이가 있는지 여부를 간단하게 확인하면서 입찰을 하기

<표 1> 고흥수협 건어물 위판량

(단위 : 백만원)

구 분	위 판 월	'95년도		'96년도		'97년도	
		수량	금액	수량	금액	수량	금액
김	11 4	1,623천속	4,187	1,845천속	4,341	2,202천속	5,586
미 역	2 5	11,679천톤	1,328	8톤	62	2,378톤	1,467
다시마	2 5	0.46톤	2	0.24톤	3	3톤	17
멸 치	5 10	156천포	4,707	384천포	9,589	292천포	6,427
문 어	5 10	25천속	1,108	4천속	479	9천속	687
새 우	5 10	5천포	86	1천포	35	2천포	61
계			11,418		14,509		14,245

때문에 경매사의 입찰요청신호와 동시에 입찰자들의 가격제시가 가능한 것이다. 그러나 고흥수협 건어물 공판장은 경매장의 상품진열대가 협소하여 동시에 2군데 정도밖에 진열할 수 없으므로 한 번의 경매가 끝나고 다음 경매가 시작되면 곧바로 입찰자들도 경매와 경매가 이어지는 불과 1분 이내의 짧은 시간 내에 품질을 확인하고 가격을 제시하여야 한다.

건어물 경매장의 상품 진열대는 높이 1m, 가로 2.2m, 세로 1.25m 정도의 것으로서 6개가 이어져 있는 길다란 경매대 겸용 진열대이다. 이곳에 대량의 상품을 진열할 수 없어서 진열대를 2구역으로 나누어서 진열한 후에 구역별로 교대로 경매를 실시하므로 경매사는 진열대 및 경매대 겸용의 높다란 나무 탁자 위에서 이동함이 없이 고정위치에서 경매를 하게 되고 입찰자들도 이동 없이 입찰을 한다. 이러한 경매를 장소의 이동여부에 따라 구분하여 보면 고정식 경매에 해당한다.

2명의 경매사, 2명의 기록원, 2명의 전산원이 각각 1명씩 2개조를 이루어 경매를 진행한다. 2개조는 협소한 경매대에서 교대로 32명의 중매인을 상대로 경매를 실시한다.

1년중에서 경매를 실시하지 않는 휴장일은 일요일, 국경일을 포함한 법정공휴일 뿐이다. 그러나 음력설에는 설날부터 5일간 긴 휴장일이 계속된다. 양력설 2일과 추석 3일의 휴장에 비하면 연중 가장 긴 휴장기간이다.

위판장을 이용하는 어민은 주로 위판장을 중심으로 한 인근 어민들이 90%를 차지하지만 외부 지역 어민들도 10% 이상 이 건어물 위판장을 이용한다.

경매수수료는 김의 경우 4%, 다른 품종은 4.5%이나 그 중에서 1000분의 2에 해당하는 금액은 위판조성금으로 생산자 소속 수협에 환원시켜 주며, 경매에서 불품을 구매한 중매인들에게도 매수인 장려금으로 총 경매액 중에서 1000분의 1.2의 금액을 돌려준다. 환원내용을 보면 매수인 장려금을 제외한 위판조성금이 생산자 소속 수협에 되돌아가는데 위판자 중 90%가 자체소속 생산자이므로 외부수협에 환원되는 금액비율은 높지 않다. 중매인들이 매입한 건어물은 80% 이상 서울의 도매시장이나 거래선으로 출하되고 광주 등 인근 소도시에 출하하는 비율은 낮다. 그 중에서 일부는 지역내 소비자나 관광객에게 지역특산품으로 판매하고 있다. 경매장 총 면적중 대부분을 중매인들이 소매용 판매장으로 이용하고 있어서 중매인들의 수입원은 소매를 통한 수입과 다른 상인에게 판매함으로써 얻는 판매차익으로 구성되어 있다. 위판장 내의 소매용 매장에서는 대부분 중매인의 부인들이 판매를 담당하고 있다.

중매사의 대부분은 10년 이상의 풍부한 경험의 소유자들이다. 이들 중 최고 수매 중매사 1명의 수매비율은 6.3%, 수매율 2위까지의 수매비율은 10%, 수매율 5위까지의 수매비율은 약 24.0%로 일부 중매인에게 수매가 집중되어 있음을 알 수 있다.

2. 녹동 위판장의 경매 실태

녹동 활어 위판장의 정규 경매시간은 오전 8시부터 12시까지, 오후 2시부터 3시까지이다. 그러나 보통 경매는 11시30분경에 종료되고, 오후 2시에 경매를 재개하여 4시경이면 종료된다. 연중 추석 5일, 음력설 5일 합계 10일의 임시 휴장일과 매월 첫째, 셋째 제 1,3 일요일에는 경매가 중단된다.

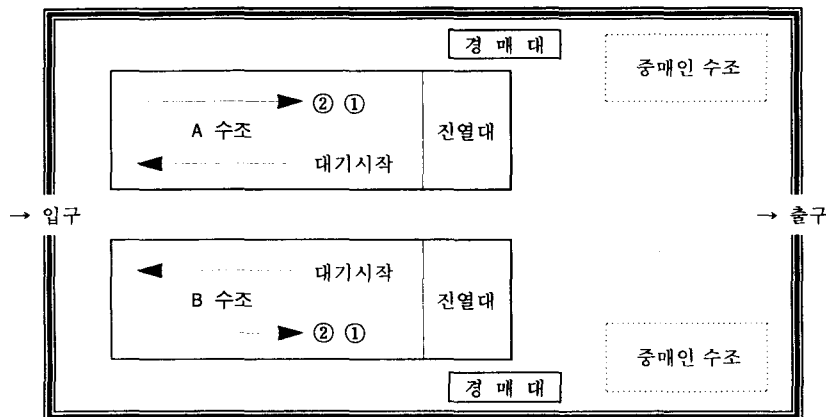
고흥수협 녹동지소는 수협 본소에서 경영하는 건어물 위판장과 불과 50m거리에 서로 대각에 위치해 있고, 어선의 접안과 양육이 용이하도록 접안시설과 양육장을 구비하고 있으며, 옥내 면적이 149평인데 비하여 옥외면적이 250평임을 고려하면 접안 및 양육장과 육상운반 전용 주차장 등 옥외시설을 넓게 확보하고 있다.

위판장을 이용하는 어민은 녹동 일대의 도서지방과 인근 어민들이 약 60%를 차지하고 있으나 그 밖에도 이 일대를 조업어장으로 이용하는 외지어민의 비율이 40%에 이를 정도로 지역의 어민들의 이용율이 높다. 특히 외지인의 양육비율은 선어보다는 활어에서 더욱 높다.

어민들이 최초로 어장에서 어획물을 생산하자마자 살아있는 상태로 활어창에 보관한 후 그대로 위판장구역의 양육장까지 운반해와서 경매직전에 양육한다. 양육물량은 직접 어선에서 위판장으로 양육되기 때문에 위판장 구역에는 동시에 많은 선박이 계류, 양육할 수 있는 시설을 구비하고 있다. 그러나 최근에는 육상 교통로가 발달함에 따라 인근지역 어민들의 양육형태가 육상운송 양육형태로 변화하고 있으며 그 비율도 점차 높아지고 있다. 즉 육상거리가 가까운 어민들의 어획물을 해상으로 운송해 오는 시간을 절약하고 언제나 편리하게 운송할 수 있다는 운송의 장점으로 인하여 어획물을 1톤 규모의 차량으로 경매장까지 운반하고 있다. 어민들의 1일 1회 위판량은 보통 100kg 수준을 넘기 힘들므로 1회 차량운송시 몇몇의 어민이 함께 운송차량을 공동 이용함으로써 육상 운송비를 절약할 수 있다. 육상 운송방법을 이용할 경우에는 판매에 소요되는 시간동안 어선을 다시 생산활동에 투입할 수 있을 뿐만 아니라 어구보수 등 다른 업무에 여가를 활용할 수 있는 장점이 있다.

이와 같은 육상운송 방법이 최근 수년동안 점차 증가하는 추세를 보이고 있어서 활어 위판장에서 육상운송차량 하역공간을 확장하였다.

위판장의 옥내에는 활어판매 전용으로 사용되는 수조가 건물입구로부터 중앙쪽으로 2대의 긴 사각형 (0.4m×1.06m×10.0m)으로 고정되어 있고 수조 양끝에는 경매대 2대가 있다. 수조 반대편 양 옆쪽에는 중매인들이 구매한 활어를 보관할 수 있는 탱크식 수조가 준비돼 있다. <그림 4>는 녹동 활어경매장 배치도이다.



<그림 4> 녹동 활어 경매장의 배치도

고흥지역 수산물 경매시장의 특성에 관한 연구

어획물은 어민들이 양육할 때까지 소중하게 취급된다. 어민들은 모기망, 어망, 운반용 어류콘테이너 등에 담은 활어를 판매하기 위하여 경매대 바로 밑 중앙옆쪽부터 대기하기 시작하고 대기한 열이 수조 한쪽 끝에 도달하면 다시 중앙쪽으로 되돌아서 대기하는 「ㄷ」자형 대기를 하며, 대기된 활어는 대기순서에 따라 1건씩 경매되는데 경매가 진행됨에 따라 열을 서서 기다리던 어민들도 점차 경매대 쪽으로 한 걸음씩 이동한다. 대기순서는 입하순서이다. 경매대에 올라선 경매사의 마이크 소리에 따라 42명의 중매인들은 수첩 검정 비닐표지에 백묵으로 입찰금액을 기재하여 경매사에게 보여주는데 그 시간은 불과 10초밖에 걸리지 않는다. 수첩은 건어물 위판장에서 사용하는 규격과 동일하며 이 규격의 수첩은 같은 곳에서 경매하는 선어 경매장에서도 사용된다. 경매가 시작되면 출하자를 비롯한 중매인, 소매인 등이 좁은 경매장을 꽉 메울 정도로 많이 모여들어 있어서 사람의 열기가 후끈 달아오르며 경매사의 목소리가 마이크를 통하여 울려 퍼지고 있으나 오히려 마이크 소리가 모여든 인파에 녹아 내리듯 잘 들리지 않을 정도이다.

녹동지소의 경매는 같은 매장내에 활어 2개소, 경매장 입구에 선어 1개소의 경매대가 있어서 동시에 3군데에서 경매가 이루어지는 복수경매방식을 이용하고 있다. 2개의 수조중에서 1군데는 낙지 전용이고, 나머지 한군데는 낙지를 제외한 다른 잡어류의 판매 수조이다. 이로 미루어 보아 녹동지소 활어판매는 낙지가 주류를 이루고 있음을 알 수 있다. <표 2>는 녹동활어 위판장의 위판현황이다.

<표 2>에서 알 수 있는 바와 같이 1997년 총 경매량 327.7억원 중에서 낙지의 경매액이 213.7억

<표 2> 녹동지소 활어 위판량

(단위 : kg, 천원)

어 종 별	'97년도		'96년도	
	수 량	금 액	수 량	금 액
넙 치	17,533	314,074	16,506	263,072
돔	27,413	801,720	21,411	624,515
능 성 어	14,244	430,826	17,261	469,420
농 어	4,621	230,056	4,556	221,736
장 어	85,659	566,827	94,187	623,588
노 래 미	3,625	46,206	2,574	36,374
송 어	43,198	181,560	27,243	143,256
우 렵	18,467	322,013	6,204	133,256
상 어	388	4,031	1,771	8,943
가 오 리	20,603	180,755	15,506	140,792
낙 지	1,201,198	21,376,365	771,979	17,244,126
문 어	125,827	1,140,781	124,873	1,072,421
범 치	1,507	15,426	2,697	33,202
쫄 꼬 미	201,454	1,022,441	200,135	1,116,088
양 태	30,974	131,062	16,191	71,621
서 대	17,872	98,977	20,668	114,241
새 우	276,557	1,583,488	485,942	1,649,912
소 라	160,850	478,027	151,355	451,406
계	257,658	1,150,731	214,890	698,693
미역 및 진포	17,263	63,084	2,199	24,255
물 김	2,378,491	2,633,543		
합 계	5,215,392	32,771,993	2,198,148	25,140,917

원으로 전체 금액에서 차지하는 비율은 65.2%이다. 따라서 녹동지소의 활어 위판장은 낙지위판장이라고 불려도 좋을 정도이다. 2위는 물김으로서 26.3억원인 물김은 겨울에 일시 집중적으로 양육된다. 그 다음으로 갑각류인 새우와 게가 각각 15.8억원과 11.5억원을 차지하고 있다. 녹동의 활선어 취급비율을 보면 활어취급은 전체의 80%를 상회하고, 선어 15%, 해조류 5%순이다. 활어를 어획하는 어법은 연승, 외줄낚시, 삼각망 등 다양한 방법으로 어획한다. 위판장을 이용하는 선박의 규모는 3.5톤급이며 선박의 척수는 1일평균 100척 정도이다.

중매인 42명중 19명이 겸업자이다. 이들 중 위판장에서 낙찰받은 자신의 물량중 일부를 자신이 직접 소비자를 대상으로 소매하는 겸업 중매인이 16명, 횃집 경영1명, 음식점 경영 2명이다. 중매인들의 출하지역은 서울이 50%이고, 광주, 여수, 순천 등 인근 대도시에 약 30%정도 출하하며, 지역 내부 소비율도 15% 정도로 상당히 높다. 이 지역 낙지의 품질은 전국에 잘 알려져 있어서 경매에서 형성되는 낙지가격은 서울의 도매시장 가격형성에 반영될 정도이다.

중매인들의 경력은 10년이상 12명, 5년이상 30명으로써 이 분야의 경험이 풍부한 베테랑들이지만, 중매사 1인의 낙찰률이 15.5%, 2명의 낙찰율이 20.5%, 3명의 낙찰율이 33.2%에 이를 만큼 중매인들의 수매량은 일부중매인에 집중되어 있다. 활어와 선어의 경매는 고정된 수조와 매장에서 실시되므로 고정식 경매에 해당한다.

낙지는 kg당 단가경매이며 다른 잡어류도 kg당 단가경매를 원칙으로 하지만 마리수를 단위로 할 경우가 있으며 때로는 전량경매를 하기도 한다.

고흥수협 녹동지소에서 실시하는 경매는 이밖에도 시기에 따라 물김의 단가경매를 수첩 표지 기재식으로 진행하며, 이와는 별도로 구역내에 있는 장수어촌계의 참장어(하모) 판매단가를 수출상과 협의하여 결정하는 협의가격 판매방식을 취하기도 한다.

장수어촌계원들은 매년 5월부터 9월 사이에 인근어장에서 풍어를 이루는 참장어를 어획하는데, 이 어류는 수출상인들에게 판매된다. 어민들은 공정하고 합리적인 가격으로 판매하기 위하여 녹동지소의 판매전문가와 수출상들이 결정한 단가에 따라 활어 상태의 참장어를 수출상에게 증량만 확인하고 인도한다. 수시로 변동하는 시장가격을 반영하기 위하여 매 조급시마다(월2회) 녹동지소 판매담당자와 수출업자간에 단가를 조정한다. 이 경우에 단가가 효력을 발생하는 기간은 격주간이다.

3. 나로도 위판장의 경매 실태

나로도 수산업협동조합이 경매를 시작한 것은 1924년으로서 우리나라 경매사에서 선구적 위치에 있다. 나로도 수협이 일찍 경매를 시작한 것은 우리나라에서 경매방법에 의한 거래활동이 1889년 수산물 판매에서부터 비롯된 후에 수산물거래에서 경매에 의한 거래가 점차 일반화되는데 영향을 받았기 때문이다. 이 지역은 우리나라의 협동조합제도 도입 초반기인 1923년에 이미 나로도 어업조합이 창립되고 1924년부터 위탁판매사업을 개시하면서 곧바로 경매에 의한 거래를 시작하였다.

나로도(羅老島)는 비단 새우섬이라는 지명이 상징하듯 새우의 생산지로서 유명할 뿐만 아니라 해산물이 풍부하게 생산되고 있으며, 그 밖에도 주변의 도서지역과 초도, 거문도를 잇는 외해의 연결성

으로 인하여 해상교통의 중심지이기 때문에 일찍부터 수산업의 근거지로 발달되었다. 1967년에는 이 지역의 지리적 중요성으로 인하여 우리 나라 어업전진기지로 지정되어 어업무선국, 급유시설, 급수시설, 종합어시장이 준공되면서 오늘날까지 남해안 일대의 중요한 어항기능을 수행하고 있다. 현재의 경매장은 1996년에 개축하였으며 옥내 78평, 옥외 132평의 판매장을 보유하고 있다. 하절기인 4월부터 10월까지 8시 30분에 위판을 개시하며 양육된 물량은 위판개시 시간부터 출하주의 양육순위에 따라 경매가 진행된다. 보통 양육물량은 오전의 경매에서 전부 판매 완료되지만 경매가 완료된 이후에 양육하는 어획물에 대해서는 출하주의 희망에 따라 하절기는 6시까지, 동절기는 5시까지 수시로 경매를 재개하여 출하주들의 생산활동에 편의를 제공한다. 나로도의 입지적 여건상 수시로 입항하는 어선의 수가 빈번하기 때문에 수시 경매는 생산자에게 편리한 제도이다.

경매방법은 동시호가 수지식과 서면기록식이 병용되고 있다. 동시호가 수지식은 한국과 일본에서 성행하고 있는 독특한 제도임을 앞에서 설명한 바 있다. 이 지역에서 일부 특별어종을 제외한 다른 품종의 경매에 적용하고 있는 일반적인 경매방법은 동시호가 수지식이지만, 이 지역 계절 특산품인 삼치, 중하, 서대의 경우는 서면기록식으로 가격을 결정한다. 서면기록식은 일반 경매가 시작되기 전에 우선적으로 실시하며 입찰자들은 기록지에 당일 구매하고자 하는 구매량을 구입단가와 함께 기재한다. 서면기록식은 다른 지역에서도 많이 이용하고 있지만 그 내용면을 비교해 보면 다른 지역에서 볼 수 없는 나로도수협 특유의 경매방법이다. 즉 입찰가격이 높은 순위대로 제1순위 낙찰자, 그 다음 순위별로 제2, 제3순위 낙찰자를 정하여 경매 이후 양육되는 물량을 낙찰 단가가 높은 순위대로 판매하는 방법이다.

나로도 지역은 오래전부터 삼치 집산지로 명성이 높기 때문에 이와 같이 결정된 삼치 경매가격은 남해안 일대의 삼치 생산지인 거문도, 추자도, 거제도, 옥지도 등의 거래 기준가격으로 제공되고 있을 정도이다.

나로도수협에서 실시하는 경매의 또 다른 특징으로서 불연속적 수시 경매를 들 수 있다. 나로도수협은 매일 위판장을 겨울에는 아침 7시 30분부터 오후 5시까지, 여름에는 아침 8시 30분부터 오후 6시까지 개장하여 어획물을 경매하지만, 보통 경매가 진행되는 시간은 아침 개장시간에 집중되어 1-2시간 연속적으로 실시되고 나면 당일 경매해야 할 물량의 대부분이 거래되므로 경매는 일단 중단된다.

그러나 중단된 이후에 입하하는 어획물이 있으면 비록 물량이 소량이어서 경매업무를 번거롭게 하는 불편이 수반된다 할지라도 당일 경매 마감시간 이전이면 언제나 경매를 수시로 재개함으로써 어민들의 판매대기 시간을 최소화시키고 있다. 이와 같은 불연속적 수시경매가 가능하기 위해서는 경매를 수시로 재개할 때마다 중매인들을 쉽게 집합시킬 수 있는 소지역이어야 한다.

<표 3>은 나로도수협의 1997년도 월별 위판량이다. 표에서 나로도수협의 위판량을 월별로 나타내는 이유는 연간 생산량을 나타낸 <표 2>의 고흥수협 녹동지소의 생산량도 월별 생산추세는 나로도수협생산어장과 비슷한 특성을 보이고 있으므로 나로도수협의 월별 위판내용을 알면 녹동지소의 월별 위판내용을 추정할 수 있으리라고 생각하기 때문이다.

< 표 3 > 1997년 나로도 수협 월별위판량

(단위 : 톤)

어종	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	합계
낙지	40,498	9,959	23,442	69,534	108,978	91,797	43,069	18,042	63,420	234,775	68,955	10,793	783,262
삼치	11,495	5,347	-	-	-	-	-	12,045	87,497	81,497	49,288	8,637	255,806
서대	-	-	-	64,840	171,303	194,517	173,722	51,575	-	-	-	-	655,957
대하	51,075	14,175	58,645	111,629	20,341	13,155	919	-	-	-	-	-	269,939
중하	18,027	9,921	24,183	258,090	216,744	89,204	28,409	-	13,126	7,094	-	-	664,728
기타어	7,000	24,300	154,152	251,405	468,142	468,069	434,580	281,930	259,786	431,889	336,635	215,391	3,333,279
오징어	-	-	34,040	24,913	50,710	468,069	22,836	-	-	-	-	-	600,568
적새우	5,238	1,110	586	-	4,100	468,069	33,127	-	-	-	-	-	512,230
소라	-	-	22,352	23,107	31,826	468,069	18,753	23,495	10,232	15,092	16,383	7,848	637,157
넙치	8,032	183	8	209	546	468,069	-	661	-	40	-	-	477,748
장어	-	-	-	36	3,931	468,069	-	2,783	-	13,932	-	2,624	491,375
계	141,365	64,995	317,408	803,763	1,076,621	468,069	755,415	390,531	434,061	784,249	471,261	245,293	8,682,049

<표 3>에서 보는 바와 같이, 나로도 수협이 경매품종을 보면 단일 어종으로서 낙지가 가장 많은 비율을 차지하고 있으며 전체 경매량의 12%를 차지하고 있다. 이는 녹동지소의 경매량에서 낙지가 차지하는 비율에 크게 못미치는 수준이지만 고흥군 일대의 낙지 생산량이 다른 어종에 비하여 얼마나 많은가를 잘 나타내고 있다. 나로도 위판장의 활어와 선어의 판매비율은 1:3으로 선어의 거래가 많다. 나로도 수협이 활선어를 경매한다고 하지만 실제로 활어로 판매되는 어종은 낙지 한 품종이라 하여도 과언이 아닐만큼 다른 활어의 판매비율은 높지 않다. 이에 비하여 녹동지소의 활어 판매비율이 80% 이상을 차지하고 있음을 상기하면 녹동지소에서 활어가 차지하는 비율이 굉장히 높은 수치임을 알 수 있다.

경매단위는 서면기록식의 경우에는 kg당 가격으로 경매하지만 수지식의 경우에는 다양한 거래단위를 이용한다. 낙지는 kg, 상자에 담긴 어류는 상자당, 대형어류는 마리당, 그리고 소량 다종어류일 경우에는 전량단위로 일괄적인 경매가격을 결정한다. 한꺼번에 전량으로 일괄적인 경매를 할 것인가 혹은 수량단위로 경매를 할 것인가 여부는 경매사가 결정한다.

위판장의 휴장일은 정기휴장일이 매월 제1, 3째 일요일이며, 임시 휴장일은 양력설 2일간, 음력설 3일, 추석 3일 등으로 명절 휴장일은 녹동지소의 휴장일보다 적은 대신에 다른 위판장과는 달리 제헌절 등 모든 국경일에 휴장하여 전체적으로 보면 다른 지역 경매장보다 많이 휴장한다. 위판장을 이용하는 선박의 규모는 평균 5톤 정도로서 녹동지소 위판장을 이용하는 어선규모 3.5톤보다 규모가 약간 크다. 이는 녹동지역보다 나로도 지역어장이 외해에 연결해 있는 요인도 포함된다. 중매사는 17명으로 이 중 3년미만 6명, 10년미만 1명 등 종사경력이 적은 중매사가 7명이나 되는 대신에 10년이상 7명, 20년이상 3명 등 경력이 많은 베테랑급도 다수 있다. 중매사들 17명중 14명이 겸업자로서 전업자는 3명 뿐이다.

중매사들의 생활근거지는 거의 위판장 인근이어서 아침에 개시하는 정시 경매시간 이외에 실시하는 수시경매에도 신속히 입찰할 수 있다. 소수 중매인의 구매집중도가 다른 지역에 비하여 현저히 높다. 최고 구매 중매사 1인의 구매량은 전체의 20%, 2인의 구매량은 35%, 5인의 구매량은 65% 수준에 이른다.

Ⅳ. 고흥지역 경매의 특성

앞에서 고흥지역의 경매실태를 살펴 본바와 같이 녹동에는 다른 지역에서 보기 힘든 건어물 전문 경매장을 구비하고 있을 뿐만 아니라 낙지를 위주로 하는 활어전문 경매장이 구비되어 있고, 녹동보다 외해에 위치해 있는 우리나라 어업 전진기지의 하나인 나로도에서 활선어 위판장을 구비하고 있다. 이들 위판장의 경매방법은 우리나라 수산물 도매시장이 채택하고 있는 경매방법과 대부분 일치하고 있으나, 녹동에서 실시하고 있는 수첩기록식 경매, 나로도 수협에서 실시하고 있는 순위별 단가 경매, 그리고 녹동의 활어 수조를 이용한 고정식 경매 등은 다른 지역에서 보기 힘든 독특한 성질을 내포하고 있기 때문에 여기에서 그 특성을 살펴보고자 한다.

1. 수첩표지 기재식과 수지식

고흥수협 건어물 경매와 고흥수협 활선어 경매에서는 수첩표지 기재식을, 나로도 수협에서는 수지식을 각각 가격입찰의 방법으로 이용하고 있다. 우선 나로도 수협에서 이용하고 있는 수지식을 살펴 보자.

우리 나라 남해안의 자그마한 포구인 고흥군 봉래면 신금리에 아침해가 밝으면 아침 7시 30분 경 매개시를 알리는 호각소리와 함께 경매사의 우렁찬 목소리가 조용한 연안포구에 울려 퍼지고 이에 응답하는 듯 17명의 중매인들이 무슨 암호를 주고 받는 것처럼 손가락 신호를 주고 받는다.

이러한 이색적인 광경은 처음 어시장을 방문하는 사람을 어리둥절하게 만든다. 중매인들은 손가락으로 사전에 약속된 신호를 만들면서 어가를 표시하여 경매사에게 전달하는데 손가락 신호는 경매사, 어획물을 위탁한 선주, 다른 중매인들이 잘 볼 수 있도록 높이 올려야 한다. 일제히 올라오는 손가락이 물결을 이루는 사이에 경매사는 가장 높은 가격을 제시하는 중매인을 발견하고 그 가격을 호창하고 있으면 다른 중매인이 또 다른 높은 가격을 제시한다. 이어서 경매사도 다시 높은 가격을 호창하는 행위를 수차 반복하다가 최종가격 제시자이면서 최고가격을 제시한 중매인의 번호와 금액을 호창하여 경락사실을 공표함으로써 1건의 경매는 완료된다. 그 시간은 불과 몇 초밖에 걸리지 않는다. 이어서 곧바로 경매사와 중매인들이 다른 어류가 대기되어 있는 진열장으로 이동한다. 이때 경락가격은 착오를 방지하기 위하여 수기(손으로 기재)하는 기록원이 기록을 남기는 동시에 녹음기에는 전체 경매를 집행하는 경매사의 육성을 녹음해 둔다. 경매사가 다른 진열장으로 이동할 때 경매보조사를 비롯한 중매인, 중매인 사무원, 중매인에게서 물건을 구매하고자 하는 중간상인과 소매인들이 함께 이동하기 때문에 경매장은 소란스러움이 계속된다. 그러므로 경매를 진행하는 경매사의 육성은 경매장에 참석한 모든 사람이 알 수 있도록 우렁차고 명확하여야 한다. 그러나 경매사의 육성은 주문을 외우듯이 독특한 멜로디와 후렴이 삽입되어 있어서 일상적으로 익숙해 있지 않은 사람들에게는 이상하게 들린다. 경매사는 중매인들의 입찰을 중용하면서 경매분위기에 흥을 돋우기 위하여 경매사마다 독특한 리듬이나 후렴을 붙여서 경매를 진행하는데 이들은 경매사 자격시험에 통과하였을 뿐만 아니라 경매보조사 등으로 경매장에서 오랫동안 근무해 온 경매업무 베테랑들이다. 경매가격은 주로 경매사의 판단에 의해서 결정된다고 하여도 과언이 아니므로 경매사의 책임과 의무는 막중하다. 경매사는 입찰자와의 담합금지, 낙찰가격의 변경, 출하자 또는 구매자로부터 금품수수 금지, 그리고 적절한 가격이 결정될 수 있도록 시세판단이 예리하여야 한다.

나로도 활선어 위판장의 경매는 한국과 일본에서만 성행하고 있는 동시호가 상향 수지식을 이용한다. 동시호가식은 상향식이나 하향식과는 달리 입찰자들이 한꺼번에 다수가 가격을 제시하는 점에서 특징적이며 가격표시를 손가락 신호를 이용하는 점에서 서양에서는 볼 수 없는 제도이다. 검지를 펴면 1을 나타내고, 검지와 중지를 펴면 2, 중지·약지·무명지는 3, 엄지는 6, 엄지를 뺀 네손가락은 4, 다섯손가락은 5, 엄지와 검지는 7, 엄지·검지·중지는 8, 그리고 9는 엄지와 검지를 원형을 그리듯이 구부리면서 표시한다.

수지신호의 방법은 다른 농수산물도매시장과 동일한 방법을 이용하고 있지만 일부 도매시장의 수지신호는 약간 차이가 있다.

한편, 고흥군 수협 직할의 건어물 위판장과 녹동지소 활선어 위판장은 나로도 수협과는 달리 수첩 표지 기재식을 가격입찰의 방법으로 이용한다. 이 방법의 실태에 대해서는 앞에서 설명한 바 있다. 수첩을 경매에 이용한 것은 목재로 된 패찰에 비교하여 숫자의 기재와 삭제가 쉬운 장점이 있다. 그러나 기재식은 기재한 숫자의 판독을 둘러싸고 분쟁이 발생할 가능성을 내포하고 있다. 예를 들어 7자를 기재하면서 뒷 부분을 자그마하게 표시하면 1자와 비슷하고, 약간 넓혀서 기재하면 2자와 비슷해진다. 6자를 기재한 경우에 거꾸로 읽으면 9자가 되고 위에서 내려 그은 직선을 애매하게 하면 0에 가깝게 판독할 수 있어서 중매사와 경매사간에 시비의 소지가 있다.

우리 나라에서 이용하는 여러 가지 기록식 방법을 보면, 표찰기록식, 전광판식, 서면기록식 등이 있으며, 표찰기록식을 변형시켜 비닐재료를 사용한 수첩표지에 백묵으로 숫자를 기입하는 수첩표지 기록식도 있다. 그 밖에도 우리 나라에는 최근에 전화, 컴퓨터, 전자기기 등을 이용한 경매가 성행하고 있다. 여기서는 우리 나라 농수산물에서 많이 이용되는 수지식, 표찰기록식(수첩표지기록식 포함), 전광판식의 가격표시 방법의 장단점을 살펴보면 <표 4>와 같다.

수지식은 앞에서 설명한 바와 같이 입찰자는 숫자를 표시한 손가락을 어깨 높이 이상 올려야 하며, 경매사는 낙찰 가격을 출하자 등 이해관계자가 쉽게 알아 들을 수 있도록 3회이상 호창한다. 전자식은 경매회사에서 전광판에 출하자명, 품종, 품명, 수량, 품위 등급을 표시하여 경매를 개시하고 입찰자들은 입찰기를 조작하여 낙찰 희망가격을 제시한다. 경매사는 최고가격 입찰자를 낙찰시키는데 낙찰후 전광판에는 낙찰자와 낙찰금액 등이 표시된다. 기록식 경매에서는 입찰자들이 작은 직사각형 칠판이나 수첩표지에 낙찰 희망가격을 기재하여 경매사에게 제시하면 경매사는 최고가격을 제시한 입찰자를 낙찰자로 호창한다. 이 경우에도 숫자를 기록한 표찰은 머리 높이 이상 올려야 한다.

<표 4> 가격표시 수단에 의한 각종 경매의 장단점

	수 지 식	표찰기록식	전 광 판 식
방 법	구매자가 손가락으로 입찰 가격 표시	구매자가 나무혹판에 희망 입찰가격 표시	개인 의자에 부착된 계기로 희망 입찰가격 표시
장 점	<ul style="list-style-type: none"> 경쟁적 호가유도 공개적 가격결정 구매자 전원이 동시에 입찰 가능 다량의 물량 신속 처리 경매사가 계획한 예정가격 수준까지 유도 가능 	<ul style="list-style-type: none"> 공개 가격결정 구매자 전원이 동시에 입찰 가능 	<ul style="list-style-type: none"> 신속하고 공개적인 가격 결정 입찰가격의 정확 다량의 물량 신속 처리 구매자 전원이 동시에 입찰가능
단 점	<ul style="list-style-type: none"> 경매사 판단착오로 가격치 유발가능성 전문지식이 없는 출하자에게 오해 초래할 가능성 내포 	<ul style="list-style-type: none"> 좌동 입찰가격 기록으로 경매 시간 과다 소요 	<ul style="list-style-type: none"> 시설 비용 과다

2. 순위별 단가 경매

나로도 수협이 활선어 경매는 다른 지역 산지 수산물시장의 경매제도와 특별한 차이가 없이 동시호가 상향수지식을 이용하고 있다. 그러나 이 지역 특산품으로 생산되는 계절상품인 9월 - 12월의 삼치, 4월 - 6월의 중하, 5월 - 8월의 서대를 위판할 때는 다른 지역에서 이용하지 않는 특이한 순위별 단가경매가 이루어진다.

이들 중에서 삼치의 예를 보자. 삼치는 맛과 선도가 좋아서 수출용으로 판매되기 때문에 양육이 완료되면 오전 중으로 부산에 운송된 후 익일 오전에는 일본의 위판장에 상장된다. 그러므로 양육되자마자 수출용 수집업자가 인수할 수 있도록 당일 경매가 개시되는 7시 30분에 다른 어종보다 우선적으로 삼치의 경매를 시작한다. 이 시간에 삼치 생산업자는 아직 양육을 시작하지 않은 상태이므로 중매인들이 현품을 확인할 수 없는 시간대이다. 그러나 경매는 현품없이 중매인들이 구매할 단가와 구매량을 기록하여 제시함으로써 삼치의 당일 경매는 완료된다.

낙찰자는 서류에 기재한 최고가격 제시자가 제1낙찰자, 차순위 가격 제시자가 제2낙찰자로 결정되며, 제1낙찰자가 생산자로부터 인수할 수 있는 수량은 입찰기록지에 기재된 수량까지이다. 만일 경매후 생산어민이 양육하는 삼치의 수량이 제1낙찰자가 낙찰한 수량보다 적으면, 그날의 삼치는 제1낙찰자만이 인수할 수 있다. 그러나 생산어민의 양육량이 제1낙찰자의 낙찰수량을 초과하면, 제2낙찰자가 제1낙찰자보다 낮은 금액으로 인수할 수 있다. 이러한 방법으로 제3, 제4의 낙찰자도 대량의 물량이 입하되면 인수 가능하지만 보통 제1, 제2낙찰자 정도만이 인수가 가능하다. 생산자들은 양육 순위대로 제1낙찰자에게 삼치를 인계하고, 이어서 제2낙찰자에게 인계하지만 생산자가 수령하는 어대금은 제1낙찰자에게 인계하였다고 하여 제1낙찰자가 지불하는 금액을 수령하는 것이 아니고 제1낙찰자와 제2낙찰자 등이 지불한 총액에 대하여 제1낙찰자와 제2낙찰자에게 어민이 인계한 총생산량을 나눈 단가에 의하여 각 생산자의 수령액이 결정되는 것이다. 생산 어민 전부가 제1낙찰자에게만 인계한 경우에는 두말할 나위 없이 제1낙찰자가 지불한 단가를 어민들이 수령한다.

예를 들어 제1낙찰자가 단가 9,000원에 4톤을, 제2낙찰자가 단가 8,000원에 1톤을 인수하였다고 하고 생산자 A가 200kg을 제1낙찰자에게 납품하였다고 할 때 생산자 A가 수령하는 수령 단가는 다음 <표 5>와 같이 결정된다.

다른 생산자들도 생산자 A가 수취하는 평균단가에 의하여 판매어가를 산정하여 수취한다. 다른 경매방법에 의하면 동일한 어종의 어획물이라 할지라도 경매시간이 다르면 경매가격도 달라지기 때문에 경매개시후 어떤 시간대에 판매하는가에 대하여 관심을 갖게 되지만 순위별 단가경매에 의하면

<표 5> 나로도 순위별 경매의 생산자 수취액 산정방법

낙찰자 지불액	생산자 A의 수취액
제1낙찰자 : $9,000 \times 4\text{톤} = 36,000,000\text{원}$ 제2낙찰자 : $8,000 \times 1\text{톤} = 8,000,000\text{원}$ 합 계 : 44,000,000원 kg당 평균단가 : $44,000,000\text{원} \div 5\text{톤} = 8,800\text{원}$	평균단가 $8,800 \times$ 판매량 $200\text{kg} = 1,760,000\text{원}$

양육시간에 관계없이 생산자 전부가 동일한 가격을 적용 받게 되므로 양육시간 선택에 대한 부담이 없어진다. 이와 같이 동등한 가격적용은 협동조합원들의 평등정신과 협동심을 강화하는 요인으로 작용하는 경매방법이다.

이와 같은 경매의 유형은 가격제시 수단면에서 서면기록식, 입찰가격 효력면에서 당일식, 낙찰자 숫자면에서 복수낙찰식, 가격제시 단위면에서 단가식에 해당한다.

3. 활어 수조를 이용한 고정식 경매

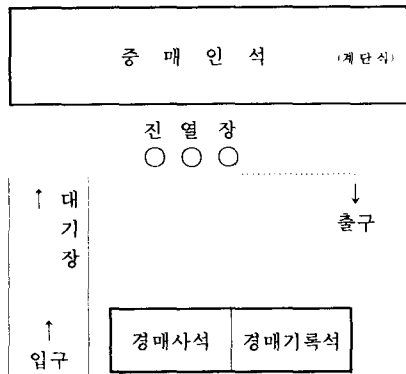
고흥지역 녹동지소 활선어 위판장에는 활어수조를 2조 구비하고 있다. 이에 따라 활어경매가 개시되면 활어수조 2개소에서 각각 경매가 실시되어 활어 경매량을 배가시키고 있다. 활어수조와 수조 간의 거리는 불과 5m 거리밖에 되지 않고 활어의 진열도 1수조의 폭 1.06m, 길이 10m에 2열씩 진열하고 있어서 경매가 1건씩 완료되면 경매를 대기하고 있는 어민들의 열이 40-50cm씩 앞뒤로 이동한다. 이에 따라 경매 진행중에는 양쪽 경매대에서 진행되는 경매사의 독특한 리듬이 스피커에서 울려 퍼지고, 5-6초의 짧은 순간에 입찰자들은 재빨리 가격을 판단하여 경매사에게 제시하는 등 경매장은 가격결정에 따른 열기가 달아오르는 한편 양쪽 경매대에서 뿜어내는 소란한 스피커 소리와 판매대기 어민들의 이동이 함께 어울리는 대서사시가 연출되는 것이다.

경매장은 길다란 직사각형 수조 2대를 중앙에 두고 있는데, 수조 외부는 폭이 불과 1m정도의 세면 구조물로서 내부에 FRP수조를 설치해 두고 있다. 낙지의 경우에는 생산자들이 모기망에 넣어서 수조까지 운반해 오며, 그 밖의 농어, 넙치 등 활어는 노란 컨테이너 용기, 어망, 소쿠리 등에 넣어서 운반해 오는 데 노란 컨테이너 용기는 수조 내에 가로로 두 줄 열을 만들면 수조의 폭이 좁아서 감당하지 못하므로 세로로 두 줄 진열하고 있다. 진열된 어획물은 전부 어민들이 이를 전시대까지 이동시키면서 경매에 대기하고 있다.

제 3장 제 3절에서 설명한 바 있는 <그림 4> 녹동경매장 배치도를 참고하자. 제일 먼저 운반해 온 출하자가 ①번 위치에서 제일 먼저 경매에 상장하고 두 번째 출하자가 ①번의 뒤를 잇게 된다. 제일 늦게 어획물을 운반해 온 사람은 <그림 4>의 대기 시작점에서 어획물을 수조에 넣고 대기하며 거래가 1건씩 끝날때마다 화살표 방향으로 조금씩 이동하여 「ㄷ」자방향으로 경매 전시대쪽으로 향한다. 하주(출하·생산자)는 어망이나 용기에 담긴 어획물을 수조에 넣어둔채 끈을 끌어서 경매대쪽으로 한걸음 한걸음 옮겨간다.

경매대는 경매장 입구로부터 안쪽 방향으로 수조가 끝나는 외부쪽에 있으며, 경매대 위에는 경매사가 서서 경매를 진행하고, 경매기록원이 약 1m 높이의 단상에 앉아 기록을 담당하며 이러한 경매 집행 상황은 자동적으로 사무실에서 녹음하도록 장치되어 있다.

경매수조의 끝부분에 설치된 경매대 앞에는 저울과 소쿠리가 있어서 경매보조원이 낙지의 경우는 전부 저울에 중량을 계량하여 이를 출하자와 중매인 등이 알 수 있게 구두로 알려주고, 다른 활어들은 중매인들이 잘 알아 볼 수 있도록 소쿠리에 담거나 혹은 다른 방법으로 용기내에 담긴 어류를 잘 볼 수 있도록 전시한다. 계근대와 경매대 주변에 중매인들이 모여 있다. 전시대에는 중량을 측정하는 저울이



<그림 5> 성포 활어 경매장 배치도

비치되어 있어서 전시대를 계단대라고도 한다.

이상에서 설명한 바와 같이 녹동지소의 활어경매는 활어수조를 이용하여 상장물량을 이동시키면서 고정된 전시대에 상장시킨 후에 경매를 실시하므로 이러한 경매를 수조를 이용한 고정식 경매라 할 수 있다. 이와 유사한 활어 고정식 경매는 경남 거제수협 성포위판장 등에서 발견할 수 있으나 수조를 이용한 고정식이 아니고 해수가 담긴 이동용기를 이용한 고정식이라는 점에서 큰 차이를 발견할 수 있다. 성포 위판장에는 아예 고정된 수조

가 없는 대신에 고정된 경매대와 고정된 중매사석을 양쪽으로 두고 판매할 어획물을 출하자들이 진열장 쪽으로 운반해 오면 경매보조사가 이를 전시하면서 경매를 진행한다. 출하자들의 경매순위는 출하순서에 따른다. 출하자들이 경매순위에 대한 질서를 유지하기 위하여 진열대기장은 한사람이 어획물을 담은 용기를 이동할 수 있도록 좁은 통로형으로 만들어져 있다. <그림 5>는 성포활어 경매장 배치도이다.

진열장에서 1건의 경매가 완료되면 진열대기장에서 대기한 출하생산자들이 한사람씩 그들이 운반해온 어획물이 담긴 소형용기를 진열장 쪽으로 옮긴다. 운반 용기는 한사람이 운반하기에 편리한 15ℓ 정도를 담을 수 있는 '다라이'를 이용하는데 어종에 따라서 다른 다라이에 담아 오기도 하고, 같은 어종이라도 한 개의 용기에 담기에 많은 물량이면 여러 개의 다라이를 이용한다. 그렇기 때문에 출하자들은 한꺼번에 운반하지 못할 경우에는 여러 차례 나누어서 운반해 경매를 하게 된다. 그러므로 경매의 횟수가 많아지는 단점이 있다. 이와 같은 경매의 방법을 용기 이동에 의한 고정식 경매라 할 수 있다.

한편 녹동 활어 위판장과 비교적 가까운 지역에 위치하고 있는 완도군 수협 활어위판장의 경매방식은 고정된 수조를 이용한 이동식 경매방법을 이용한다. 대형 수조를 고정식으로 설치하고 있다는 점에서 녹동 활어 경매장과 공통적이지만 경매사와 중매사가 수조의 한쪽 끝에서부터 반대 끝 쪽으로 옮겨가면서 출하자들의 활어를 1건씩 경매하는 이동식이라는 점에서 차이가 있다.

완도군 수협 활어경매장은 규모면이나 취급 물량면에서 대형 경매장에 속하며, 고정된 수조에 여러 칸을 구분해 두고 입하순서별로 각 칸에 어획물을 보관토록 하여 경매를 순서대로 진행하는 방법을 이용한다. 이러한 방법은 여수 수협의 활어위판장에서도 이용하고 있다. 이동식 방법을 이용하기 위해서는 개인 출하자들이 판매하고자 하는 어획물을 진열할 수 있는 많은 수조가 필요하다. 그러나 진열된 시간이 고정식에 비하여 비교적 길어서 중매인들의 품질평가가 용이한 장점이 있다. 이상과 같은 활어경매 방법의 장단점은 다음 <표 6>과 같다.

1) 세면대와 같은 원형의 프라스틱의 용기를 말함. 크기가 다양하지만 성포에서 이용하는 '다라이'는 세면대보다 큰 15ℓ용기이다.

<표 6> 활어 경매 형태별 장단점

경매 형태	장 점	단 점
고정수조 이용 고정식 경매	1. 수조가 많이 필요하지 않다. 2. 좁은 경매장에서 많은 경매가 가능하다.	1. 판매대기 방법이 번거롭다. 2. 진열시간이 짧아서 상품평가를 잠깐 사이에 해야 한다.
이동용기 이용 고정식 경매	1. 수조가 필요없다. 2. 좁은 경매장에서 많은 경매가 가능하다.	1. 판매대기 방법이 번거롭다. 2. 진열시간이 짧아서 중매인이 상품평가를 순식간에 해야 한다. 3. 경매가 소량 단위이다. 4. 전부 경매하는데 많은 시간이 소요된다.
고정수조 이용 이동식 경매	1. 판매대기가 간단하다. 2. 전시시간이 길어서 중매인의 상품 평가가 용이하다.	1. 수조가 많아야 하고 넓은 공간이 필요하다.

V. 결 론

인류가 경매제도를 고대사회에서부터 이용하기 시작한 이후 현재에 이르기까지 이를 이용하는 시대적 환경과 지역에 따라서 경매제도는 다양한 형태로 발달해 오고 있다. 이러한 사실로 미루어 볼 때 어떠한 형태의 경매가 어떤 업종과 품종에 적합하며, 어떤 지역과 사회에서 어떠한 형태로 발달하였는가를 알아 보는 것은 상품거래를 합리적으로 추구하는데 중요한 의미가 있을 것이다.

경매제도가 우리 나라의 산지 및 소비지 수산물 도매시장에서 기본적인 가격결정수단으로 이용되고 있다는 사실은 도매시장의 가장 중요한 기능인 가격결정기능을 경매제도가 다른 가격결정방법인 정가제, 협의제에 비하여 보다 합리적인 방법이라는 사실을 잘 입증하고 있다고 말할 수 있다. 그러나 경매제도가 경제활동에 널리 보급되어 있고, 또한 그것이 경제수단으로서 중요하다는 점이 잘 인식되고 있음에도 불구하고 경매제도에 대한 연구가 현재까지 효율적으로 수행되지 못하고 있는 감이 있기 때문에 금번 경매에 대한 연구에 착수하게 되었다.

오늘날 우리가 이용하고 있는 경매형태는 상향식, 하향식, 수지식, 패찰식 등 여러 가지 형태로 유지 발전되고 있으나 어떠한 기준으로 경매를 구분하고 이러한 경매는 어떠한 특징을 지니고 어떤 지역에서 성행하고 있는가를 알아 볼 필요가 있다.

그러나 이와 같은 연구를 수행하기에는 연구의 주제가 내포하고 있는 성격이 광범위하고, 또한 연구대상 영역이 넓기 때문에 일시에 이러한 연구를 전부 완료하기에는 많은 어려운 문제점이 있다. 그러므로 여기에서는 고흥지역을 사례로 하여 경매의 실태와 특성을 파악하여 어떤 품종의 수산물에는 어떠한 경매의 형태가 가장 적합한 형태인지 파악하여 앞으로 금번 연구를 바탕으로 하여 전국적인 특성과 현상을 조사해 보고자 하였다. 고흥지역은 건어물 경매장, 녹동 활선어 경매장, 나로도 활선어 경매장을 구비하고 있다.

연구의 결과에 의하면 고흥지역의 경매는 다른 지역에 비하여 다음과 같은 세 가지 특징을 지니고 있음을 발견하였다.

첫째, 순위별 낙찰식 경매는 나로도 위판장에서 삼치, 중하, 서대의 경매에서 실시하고 있다. 이 제도에 의하면 낙찰자들은 높은 가격을 제시한 순위별로 삼치를 구매하는 권리를 부여 받는 대신에 제1순위 낙찰자가 필요로 하는 물량밖에 생산하지 못한 경우에는 제2순위자 및 그 하위 순위자들은 삼치를 구입할 수 없다. 한편, 생산자들의 수취단가는 개별 생산자들이 삼치를 인계한 제1순위, 제2순위 차등이 지불한 개별단가가 아니고 당일 삼치를 인수한 제1순위, 제2순위 등 모든 구매자들이 지불한 평균가격을 산정하여 수취하는 방법을 이용하고 있다. 이 방법은 생산자 입장에서 보면 생산자들 모두가 동일한 가격을 수취하게 되므로 생산자 상호간의 평등심과 협동심을 고취하는 요소가 되며, 어장에서 귀항하면 언제라도 일정어가가 보장되어 있으므로 안심하고 조업활동에 종사할 수 있다는 장점이 있다.

구매자 입장에서 필요로 하는 물량을 가격경쟁을 통하여 안전하게 확보할 수 있으며 불필요한 구매를 방지할 수 있다는 장점이 있다.

둘째, 나로도 위판장에서는 동시호가, 수지식을 이용하고 건어물 위판장과 녹동 활선어 위판장에서는 수첩표지 기재식을 이용하고 있다. 동시호가 수지식은 세계에서 우리 나라와 일본에서만 보편화된 방법이다. 다른 지역에서 표찰기재식을 많이 이용하고 있으나 수첩표지 기재식은 표찰기재식에 비하여 기재와 삭제의 용이함과 휴대의 간편성으로 인하여 기재식에서 변형된 형태이다.

셋째, 녹동 활어경매장에서 이용하고 있는 고정 수조 이용 고정 경매식은 다수의 출하자들이 어획물을 고정된 수조에 담아두고 대기하다가 개별 출하자의 경매순번이 되면 정해진 진열장에서 경매하는 방법으로서 이동 용기 이용 고정식 경매와 비교하면 출하자의 판매대기 방법면에서 비교적 단순하여 출하자의 편의를 제공할 수 있다. 그러나 고정 수조이용 이동식 경매에 비하여 좁은 공간에서 많은 경매가 가능한 장점이 있으나, 진열시간이 짧아서 중매인들로부터 정확한 평가를 받기가 어렵고 경매가 소량씩 빈번하게 이루어지는 단점이 있다.

이상의 연구결과는 추후 다른 지역의 연구결과와 비교 분석하면서 우리 나라의 지역별 경매방법의 유형화를 시도하여 어떠한 여건을 가진 어떤 지역에는 어떠한 경매방법이 수산물 거래의 경제적 도구로서 효율적인 방법인가를 규명할 뿐만 아니라 어떠한 경매방법이 사회적 도구로서 사회적 편익을 최대화할 수 있는 가장 효율적인 경매방법인가를 제시하는데 기초자료로 사용될 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

- 강연실, "수산물 마케팅 경로(FMC)에 관한 연구", 한국수산경영론집, 제23권 제2호, 1992. 12.
 권원달, "농수산물도매시장 조직과 운영", 한국농수산물도매시장협회, 1989. 5. 19.
 _____, 「농산물유통론」, 선진문화사, 1991. 8.20.
 _____, "농수산물도매시장 종사자의 상윤리와 의식구조", 도매시장협회, 1992. 12.
 _____, "농수산물 도매시장 중매인", 1995. 3.
 권원달 외, "한국농수산물도매시장실태조사", 한국농수산물도매시장협회, 1994. 5.
 _____, "농수산물도매시장의 발전과제와 방향", 농정연구포럼, 1994. 6.
 김정기, "청과물도매시장 거래방식에 관한 실증적 분석", 중앙대학교 대학원박사 논문, 1992. 12.

고흥지역 수산물 경매시장의 특성에 관한 연구

- 정영일, "일본의 농수산물도매시장의 현황과 당면과제", 한국농수산물도매시장협회, 1993. 3.
_____, "농수산물유통정책의 전개", 농수산물연구논총, 제1권, 1992. 2.
- 정찬길, "지정도매인과 중매인의 기능정립과 경영합리화", 농수산물유통연구논총, 제2집, 1992. 8.
- 정복근, "농수산물 상장경매제도에 관한 이론적 고찰", 한국식품유통학회, 식품유통연구, 제10권 제1호, 1993. 8.
- 정형찬, "경매 및 경쟁입찰에 관한 이론적 고찰, 한국수산경영학회", 수산경영론집, 제25권 제2호, 1994. 12.
- 한국농촌경제연구원, 「21세기에 대응한 농수산물 유통개선대책연구」, 1997. 6.
- 한국농수산물도매시장협회, 농수산물 도매시장의 상장·「경매제도 정착 방안」, 1992. 12.
- 秋谷重男, 「中央都賣市場」, 日本經濟新聞社, 1971林周二, 流通, 日本經濟新聞社, 1982.
- 中居 裕, 「水産物市場と産地の機能展開」, 成山堂, 1996.
- 秋谷重男, 都賣市場に 未來はあるか, 日本經濟新聞社, 1996.
- 陽澤誠編, 「農産物市場論1」, 農山漁村文化協會, 1982.
- Cassady, Jr., 「Auctions and Auctioning」, Berkely University of California Press, 1967.
- Charles A. Holt, Jr., "Competitive Bidding for Contracts Under Alternative Auction Procedures", *Journal of Political Economy*, Vol.88, No.3, 1980.
- Paul R. Milarom and Robert J. Weber, "A Theory of Auctions and Competitive Bidding", *Econometrics*, Vol.50, No.5, 1982. 9.
- Bucklin, Louis P., 「A Theory of Distribution Channel Structure」, University of California, 1966.
- Darrah, L.B., 「Food Marketing」, The Ronald Press Co., N.Y., 1971.

A Study on the Auction Schemes of Fish Commodities in the Koheung Region

Kang, Yeon-Sil

Abstract

Why are auctions so prevalent in fisheries fields? One answer is, perhaps, that fisheries products have no standard value. The price of any catch of fish (at least of fish destined for the fresh fish market) depends on the demand and supply conditions at a specific moment of time, influenced by prospective market developments and prices must be remade for each transaction.

There are various auction schemes including written-bid method in Korea. It is difficult to make decision the application of auction selling in market distribution. One reason is the absence of adequate data on which to base firm statements. There is very little precise information about the relative volume handled by auction scheme as compared with other sales schemes. Because of the paucity reliable data, one must depend largely on qualitative in attempting to above this problem.

This paper is designed to examine which auction scheme is more efficient as a economic tool by introducing the three auctions, as samples, utilized in Koheung peninsula. Koheung coast with abundant fisheries resource, locates on the Middle-South part in Korea and has three auction firm operating by fisheries cooperatives. for selling of dry fish included sea weed, live fish and fresh fish respectively.

As a result, I found that there are three interesting auction schemes as follow :

1. More than one winners are selected as buyers. The highest bidder can at first get fishes he wants to buy, second winner can get surplus fishes after the highest bidder employes one' s privilege with the highest pay, and next winner would be a buyer if fishes would be left in sequence after being sold with higher price. Every fisherman can sell one' s fishes with equal unit price if he delivery it to the winner within one day. Therefore, all the vendors feel they are equal members of fisheries cooperation.

2. Written-bid pricing on the cover of handy book. It is easy to write and to erase the figure more than on the small black board, and is convenient also to keep in the pocket.

3. Auctioning on the fixed platform with fixed fish tank is a very fast auction scheme in spite of short displaying time. Auctioneer presides bidding at one place on the fixed

platform, instead of moving, vendors should carry a container of live fishes in the fish tank into showing table in front of would-be buyers and auctioneer.

Although the applicability of the auction system to a marketing problem depends in part on subjective considerations by those making decision, basically it is a matter of comparative economic efficiency. In general, if the scheme maximizes returns in relation to the effort expended by both buyers and sellers, it will be utilized. If it does not, a more efficiency may take place over a period of time, but, even more important, those making decisions may become aware of the potentialities of new schemes. Therefore, in order to applicate the three interesting auction schemes introduced in this paper to other fisheries market, it is necessary not only to analyze many other auction schemes but also to compare the economic efficiency those schemes utilizing in other fisheries market.