

現場에서



취재부



윤도진 조합장

생산자와 소비자를 직접 연결시켜 고질화된 유통구조의 혁신을 도모코자 지난 1월15일 온 양계인의 지대한 관심과 기대속에 출범하였던 서울, 경기, 양계협동조합이 3개월만에 각종 문제점으로 난항을 거듭하고 있다.

본지의 취재부가 서울, 경기, 양계협동조합의 윤도진조합장을 찾은것은 4월14일, 윤조합장이 미국축산업계시찰에서 돌아온지 얼마되지 않았을때.

記者：양계협동조합의 설립취지, 경위는 어떻습니까.

윤조합장：먼저 협동조합이론에 대한 제 개인적 관심이 컸었습니다. 그리고 양계업

서울·경기

에 종사하는 한 사람으로서 유통단계에서 생기는 각종 불합리한 점이 생산자와 소비자에게 얼마나 큰 피해를 주고 있는가를 실감했습니다.

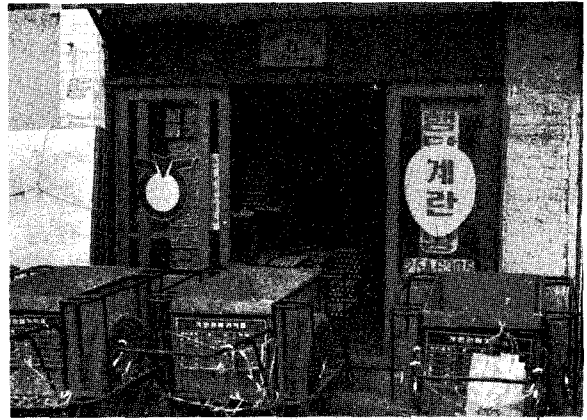
가격의 결정권은 생산자가 가져야한다는 것, 유통구조의 혁신, 이 두가지가 서울·경기, 양계협동조합의 설립목적입니다.

지금 양계 산물의 공급량은 계속 확대되고 있는데 이 공급량을 소비시키기 위해서는 계란의 소비촉진이 필요합니다. 이 소비촉진은 1차적으로 싸고 좋은 계란의 공급, 2차적으로 소비자홍보인데, 1차적인 싼가격조성은 합리적생산, 합리적 유통에서만 가능하고 싸게팔면 많이 먹을 수 있습니다.

조합을 만들자는 뜻은 77년도에 세웠고 그 뒤 계우회를 찾아다니며 찬동하시는 분들을 모아 79년에 설립인가를 받게 되었지요. 이때 많은 분들이 조합의 취지에는 찬동하면서 언뜻 못나선 것은 손실과 불경기 물량처리에 관한 우려가 컸던 것입니다.

이렇게 설립된 서울, 경기양계협동조합은 1월15일 현판식을 하고 판매를 개시하였다.

1월15일에는 구의동, 전농동 공판장이 개장되었고 1월22일에 강서구 공판장, 1월24일에 서교동 공판장, 1월26일에 능동, 2월26일부터 봉천동, 명동 3월1일부터 행당동 공판장이 각각 개장하였다. 김용태총무가 보여주는 보고서를 보면 3월31일까지 이 8곳의 공판장서 판매된 총량은 4,261,015개 초기에는 1일 5~6만개



계란공판장전경(행당동)

양계협동조합의 외로운 걸음마

선을 벗어나지 못하다가 4월11일 현재 판매원수는 100명선에 10만개를 넘어서 1인당 1018개를 판것으로 나타나 있다. 2월에는 1인당 600개를 팔다가 지금은 많이 올라선것.

판매원들은 주로 30~40대의 주부가 많으며 판매는 오전 9시에 개시된다. 그러나 판매원들은 일당 2500원의 기본급을 주고 있으나 정착이 안되고 있어 단골선의 유지가 어렵다. 일당 2500원은 조합에서 개당 2원50전씩 계산해 1000개를 파는 것을 기준으로 책정한 것이므로 그동안 조합에서 그 결손액을 부담 해왔다고 하며 1000개 이상을 팔때는 개당 2원50전씩 계산되고 있다고 한다. 그러나 이제는 평균1000개선을 팔고 있어 인건비 결손의 선은 벗어난 것으로 보고 있다. 그러나 당초 예상한 파란에 대한 손실율은 보고서엔 2,37%로 나타나있으나 실상은 이보다 많을 것으로 보인다. 난좌 손실이 7%정도이나 이는 점차 줄어 들것으로 보고있다.

최근 이와 유사한 계란행상과 리어커상들이 나타나 큰 혼란을 일으키고 있다.

記者: 생산자들의 참여는 어느 정도이며 조합이 생산자들의 오랜 염원이었음에도 불구하고 적극적으로 참여되지 않은 이유는 무엇입니까?

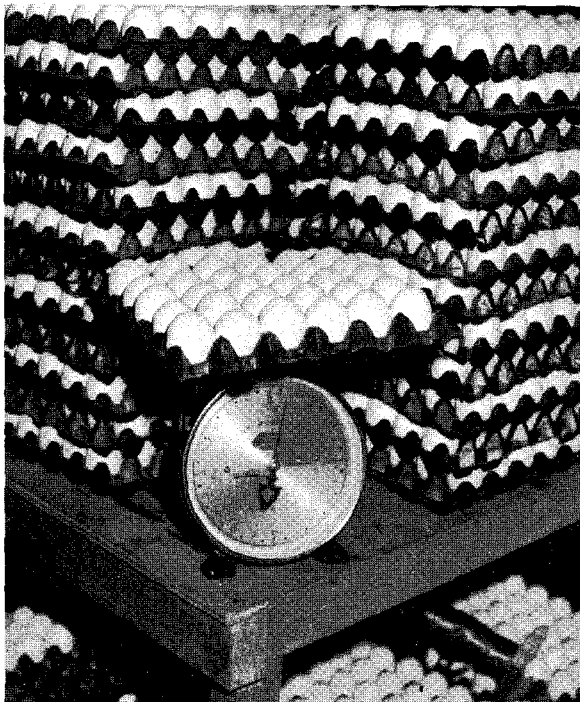
윤조합장: 조합의 기본방침이 원래 질 좋고, 신선한 계란을 싼 가격으로 소비자에게 공급한다는데 두고 있으므로 난중에



제모와 제복을 착용한 조합 판매원

대한 엄격한 심사가 문제가 됩니다. 그리고 재고물량의 처리에 대한 보장책이 없는것, 세무자료를 노출하기를 꺼려한다는 점등이 있습니다.

모든 일의 시작이 중요한 만큼 조합에 대한 소비자들의 인식도를 높이기 위해 실시한 엄격한 난중의 심사가 출하를 꺼리게 한다는데는 남득이 가지 않는다. 조합에서 시세보다, 50전을 더 주고 있는데 현재 참여하는 농장은 제일농장, 태평농장, 장백순, 김응식, 신우축산 정도라고 한다. 서울시 판매량의 20%정도는 차지해야만 가격을 결정할수 있는 권한이 생긴다는 점을 고려할때 조합의 체도 진입은 아직도 멀고 험난한 듯 하다.



생산자들의 참여가 적극 이루어 지지 않는 요인 중의 하나가 조합의 엄격한 난중 심사이다.

희 소 식

계란 "유통구조" 개선되다

생산자 ⇨ 협동조합 ⇨ 소비자

소비자의 생산자를 보호

생산자 ⇨ 협동조합 ⇨ 소비자

1. 이기본의 가장한 매정하여 드립니다

2. 정직한 난중으로 보다 완강으로 신속하게 배달하여 드립니다

3. 농협계좌의 판매원이 시세우회 시정할때까지 계약하지 않습니다

4. 농민들 간의 교류의 장을 넓혀 주고자 합니다

서울특별시농업기술연구원
서울특별시농업기술원
서울특별시농업기술원

조합 홍보를 위한 안내문

記者 : 3개월 운영하시는 동안 나타난 장애물같은 것이 있다면 어떤것이 있습니까.

윤조합장 : 예상하지 못했던 것은 아니지만 유사한 스타일의 계란행상이 나오고 있어 공판장자들이 애를 먹고 있습니다.

조합에서는 4원50전의 마진이 있어야 조합의 운영을 해 나갈 수 있다고 한다.

조합의 계란판매가격에 관해 조합의 계란을 계속 구입하고 있는 주부 조혜란(45세, 성동구 도선동 33번지) 씨의 말을 빌리면

“행당동공판장이 처음 생겼을때는 시중보다 5원정도 싸게 살수 있었으나 요즘은 오히려 슈퍼마켓보다 더 비싸지고 있는 것 같습니다.”

라고 말하고 있어 판매가격에도 막상 별로 싸지 않다는 느낌을 소비자에게 주고있다.

조합은 현재 면세이고 조합의 최저 운영선은 100명의 판매원이 1인당 1200개 정도를 팔 수 있는것. 이럴 때 나타나는 직접생산자의 가두 판매나 유사한 스타일의 계란행상(리어커상 포함)은 조합에겐 커다란 장애물이 된다.

이에 관해 행당동공판장 안인표 장장에 의하면 “오전 10시경 판매원들이 판매방문

을 하게 되는데 이전에 아침일적 생산자 또는 유통상들이 트럭 또는 용달차량으로 직접 계란을 팔고가기 때문에 판매자들이 허탕을 치는 경우가 많습니다”하고 얘기하고 있다.

그러나 앞으로 「1년만 고생하면 계속적으로 신용을 지키는 조합이 승리할 것」을 조합원들은 확신하고 있다.

현재 판매원들의 임금이 일당 2500원으로 생업이 되지 않는 형편이나 윤조합장은 원래 구역제를 실시, 단골 거래처의 수요량을 파악하면 4-5시간이면 끝낼 수 있는 양으로 주부의 부업으로 적합할 것이라 구상했다고 한다.

그러나 판매원의 변동이 상해 판매원인들 같은 사람이어야만 안심하고 물건을 살수있는 우리나라 「단골」의 관념에 부합시키는 일이 어렵다 한다.

記者: 정부에서도 양계협동조합에 큰 기대를 걸고 적극적으로 지원해 줄 태세를 보이고 있는 것으로 아는데 구체적으로 어떤 지원을 받고 계십니까?

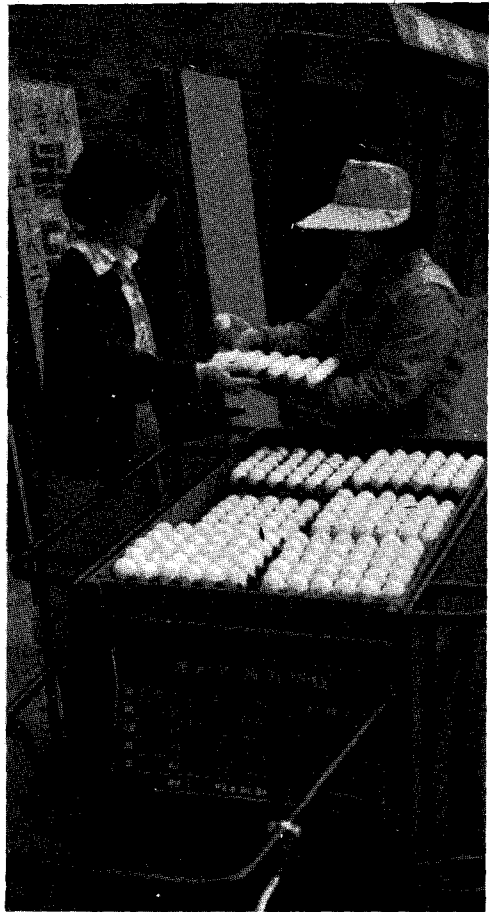
윤조합장: 정책적인 면에서 농수산부와 서울시 농축과의 적극적인 배려와 지원을 받고 있습니다.

그러나 아직 조합이 받아들일 단계가 되지 않아 오히려 걱정입니다.

내년도에 계란선별기 3대를 도입할 수 있게 되어 있는데 이것도 받아들일 태세가 되어 있지 않으니 어쩍습니까?

그외에도 포장기도입이라든가 서울경기 양계협동조합의 홍보에 적극 힘을 써주고 있습니다.

옳은일에는 희생이 더 해야만 성공할 수 있다는 진리를 외면하는 풍토에서 「조



직접 최종 소비자를 방문 계란을 판매하고 있는 판매원. 그러나 이들 판매원의 정착이 잘 되지 않아 「단골」 파악의 애로가 있다.

합을 위한 조합」의 슬로건을 내걸고 외로운 걸음마를 딛고 있는 서울 경기 양계협동조합은 양계업계의 고질적인 유통구조를 과감히 혁신할 수 있는 모태가 되어야 한다. 일선가정으로 직접 침투해 최종 수요자들에게 「계란은 값싸고 영양가 있는 완전식품」임을 알려주고 있는 경기 양계협동조합이 걸려있는 암초를 생산자 모두가 제거시켜 주기를 바라는 것은 단지記者的의 기원뿐 아니라...