# 한국 계란유통(주) 창립

## — 유통질서 정립, 위생계란 생산 —

한국 계란유통주식회사(대표 명제운)가 지난 3월 18일 오후 5시 맘모스호텔 4층 회의실에서 산란계 생산자 30여명의 주주가 참석한 가운데 그 위용을 과시하며 잉태되었다.

작년말 한국계우회와 천호계우회 회원등 대군사양가들이 중심이 되어 현 계란유통체제의 무질서와 생산자, 소비자가 상인에게 심한 농간을 당하고 있음을 중시 동사 설립에 한 순, 이학복, 김 현, 주원근, 최명훈, 명제운 안호공, 노광순씨가 발기인으로 주축이 되어 본격적인 사업계획을 착수하게 되었다.

동 유통회사는 계란유통시 중간마진을 배제하여 생산자가 소비자에 직접 공급하여 소비자를 보호하고, 시장 유통질서를 바로 잡아 채란업자의 경제적, 사회적지위를 향상시키며 G·P센타를 설립하여 신선한 위생란을 소비자에게 공급함을 목적으로 하고 있다. 여기서 기존의 계란유통과정과 앞으로 한국계란유통(주) 등장으로 기존시장의 변화를 살펴보기로한다.

### 상인(수집상)이 왕이다

생산자들이 유통에 까지 관여하게 됨은 현재까지 얼마나 많은 상인들의 농간에 보다 못한 생산자들의 최후의 방법이라 할 수밖에 없었던 것으로 보인다. 현 축산물중 유통과정이 가장낙후되었고 정책배려에서 외면당하고 있어, 전근대적 유통구조를 벗어나지 못하고 있음은 너무도 잘알고 있는 사실이다.

현재 계란의 유통구조는 그야말로 상인이 왕이다라고 생산자들은 이구동성이다.

예를 들어 5일날 판매한 계란값을 15일쯤에 계산서를 주는 방법으로 해서 그안에 가격의 변동이 있으면 4～5일 유리한 방법으로 계산서를 발행하여 폭리를 취하고 있다. 비단 생산자만이 당하는 것은 아니다 중소매상, 소비자에게 까지 피해를 주고 있는 실정이다.

이와 같은 병폐를 없애기 위해서 생산자에게는 당일 계산서를 발급하고 시내 50 여개의 직매점을 두어 적정한 이윤을 보장해주고 소비자에게 싼값에 공급할 수 있도록 한다고 한다.

현재 계란유통구조는 생산농

그림 1. 기존 계란 유통 경로

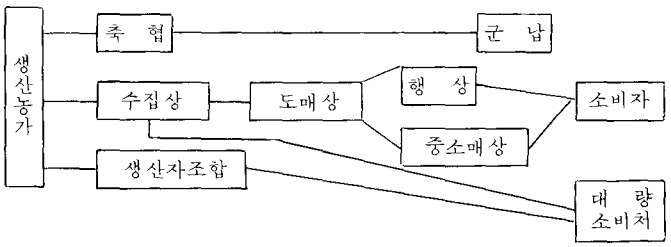
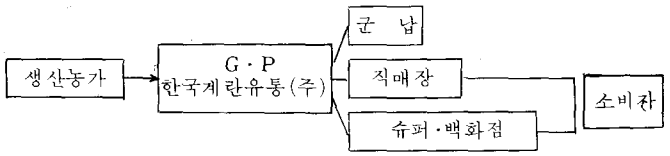



그림 2. 한국 계란 유통(주) 유통경로




가→수집상(도매상) → 중도매상→ 소매상→ 소비자의 경로가 일반적인 예이다. 수집상은 대부분이 도매상을 겸하고 있으며 도매상 역시 농장과 직거래를 주로하고 있다. 또한 수송수단의 발달 등으로 소매상의 산지집란활동도 활발한 편이다.

계란은 타 축산물과는 달리 행상에 의하여 판매되는 량이 상당한 비중을 차지하고 있다. 행상은 도매상에게 공급받아 리어커, 자동차로 소비자의 문전을 이동하며 판매하고 있어 계란소비에 지대한 영양을 주고 있다.

## 기존 상인과 공존

현재 서울시내 일일 계란소비량은 500~550만개로 추정하여 1일 3만개이상 판매하는 상인은 60~70여명이다. 이들의 친목회인 상은회가 조직되어 시내 3~4개로 차츰 세력이 막강해지고 있는 실정이므로 생산자들이 주도해오던 70년대와는 달리 현재는 끌려다니는 형편이다. 소규모업자는 더욱더 심하게 당하고 있다.

현 동사 주주의 1일 생산량은 150~180만개로 서울시내 하루 소비량에 약 30%를 차지하게 되어 앞으로 계란시장 판도가 크게 주목되고 있다.

기존 상인들과의 대화를 통해 마찰을 최대한으로 줄이며 공존 공생하여 계란유통질서를 바로잡아 상도의를 지켜 가겠다고 한다.

한국계란유통(주)을 창립한 취지가 계란가격의 소급적용과 2중 가격을 없애고 매일매일 계산서를 주고받는 명랑한 계란유통에 있어 기존시장 쟁탈같은 일은 없을 것으로 보여진다.

상인은 생산자를 속여 폭리를 취하려하고 생산자,특히 영세한 생산자는 상인의 횡포에 끌려 다니면 피해를 보아 왔던 우리의 현실은 이제 개선되리라 귀추가 주목된다.

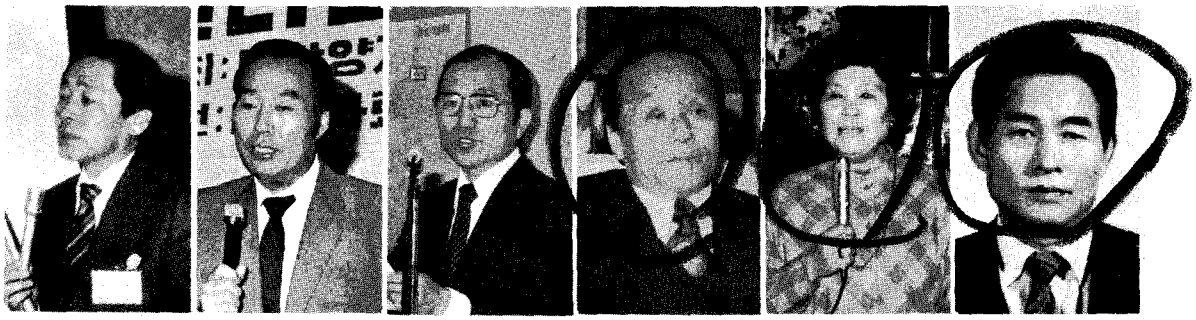
일부 상인들은 동사 설립으로 벌써 예민한 반응을 보이고 있지만,시대의 변천과 생산자들이 유통개선에 참여 함으로써 상인들은 옳바른 상거래를 하지 않으면 살아 남기 어렵게 되었다.

영리보다는 유통질서를 바로잡겠다는 의지와 기존 상인과 더불어 적정이윤을 추구하여 소비자에게 영양많고 값싼 단백질을 공급하는데 최선을 다하겠다고 한다.

## 87년부터 위생란생산 예정

금년말 1차로 서울 강북에 1일 50만개 처리규모의 G·P센타를 설치하여 87년초부터 가동 시판하게 되며 이미 직매장 선정에 따른 작업도 착수했다고 한다.

계속해 87년 말에 2차로 서



(박근식 과장) (박영인 회장) (황인옥 전무) (강희구 조합장) (왕준련 회장) (김중곤 사장)

련과 계열체계 도입 및 생산자 주도적으로 홍보한다면 우리국민 1인당 계란 250개, 닭고기 10kg 소비는 무난할 것이라고 밝혔다.

황인옥 전무(대한양계협회)는 「홍보추진방향」이란 주제에서 홍보의 목적은 닭고기 및 계란의 우수성을 알려 소비확대에 기여하고 생산자의 소득수준 향상에 기여하는데 있다고 밝히고 홍보의 방법은 잡지, 신문, 지하철역 및 지하도홍보판, 책자, 팜프렛, 라디오 등을 이용하고 생산자 교육으로 강습회, 세미나, 월간양계지를 통한 교육과 조리개발보급에 힘쓸 것이라고 했다.

강희구 조합장(서울경기양계협동조합)은 「생산단계에서의 개선방향」에 관해 특히 상품성 가치향상이 필요하다고 밝히고 △깨끗한 계란생산 △용기(난좌)개선 △포장단위 개선 △유통문제 개선을 강조했다.

또 왕준련 회장(한국식생활개발연구회)은 「소비자의 기호성」 발표에서 소비자의 기호성은 시시각각으로 변화하므로 기호에 맞게 조리개발을 해야 하며 닭고기 부위별 판매가 실시되었으면 좋겠다고 하면서 소비자에게 교육을 하여 친근감이 가는 요리를 개발하여 자발적으로 즐겨먹도록 닭고유의 냄새를 제거하는 요리법 보급과 우수한 영양적 가치를 홍보해야 한다고 강조하였다. ■


# 육계병아리 판매 대리점 및 부화기사 모집

**품 종** : 하이부로, 하바드
**생 산 량** : 주당 40,000수(주 2회 생산)
**부 화 장** : 연암축산대학 부설 부화장
**종 계 장** : 이천축산
**대 리 점** : 전국 시군 단위로 모집하며 판매경험과 능력을 가진 분으로 다소의 판매 보증금을 납부하실 수 있는 분.
**부화기사** : 치크 마스타 관리경험이 2년 이상인 분.
**연 락 처** : 경기도 이천군 설성면 암산리 408
이천축산 지 덕 호
전화 : 이천 설성 168