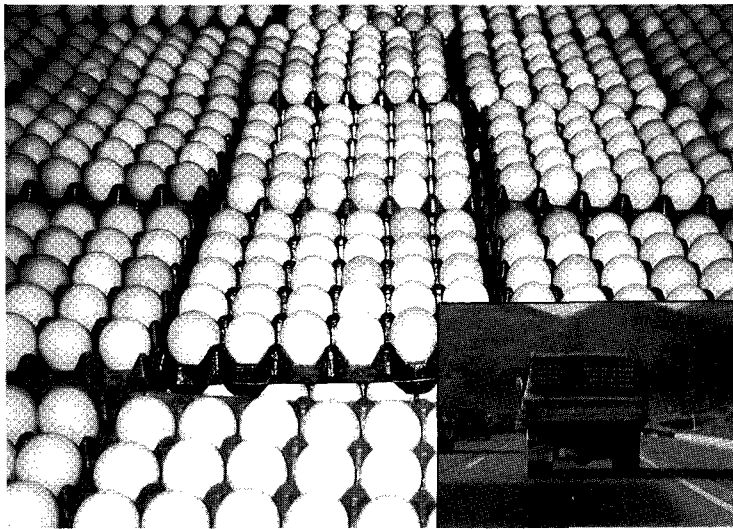


용자비중 높을수록 자금압박 커지고 있다.



□ 취재/이인수 기자

→소비자 등 복잡하고, 전근대적인 다단계식의 유통을 담당해 오던 시대에서 최근 생산자들이 직접 출하에 참여하거나 자체 고유상표를 붙여 소비자에게 직접 계란을 공급하는 유통단계에 까지 접어들었다.

'80년도 부터 국제화, 개방화란 낱말이 거론되기 시작하면서 '90년도에 접어들어 국제경쟁력을 제고시킨다는 명목 아래 축산업구조를 개선시키기 위해 정부에서는 가축계열화사업, 선도양축농가 육성사업, 축산단지 조성사업 등 각종 시설자금 집중투자시기와 생산자들의 생존적 투자의욕과 맞물려 돌아가면서 너도나도 시설

계란유통문제에 있어서는 초창기부터 지금까지 계속 제기되어 온게 사실이나 유통문제가 발생할때 마다 도매

기능의 필요성이 제기, 반복되어 왔던게 사실이다. 계란유통은 자연스럽게 생산자→대도매상→중도매상→소도매상

표1. 용자금 상환계획

(단위: 천원)

연도별	구분 용자금액	자금상환		용자금 잔액	비고
		원금	이자		
1993	1,400,000		23,333	1,400,000	1,400,000 × 5% (4월)
1994	1,400,000		70,000	1,400,000	연이율 5%
1995	1,400,000		70,000	1,400,000	연이율 5%
1996	1,200,000	200,000	60,000	1,200,000	연이율 5%
1997	1,000,000	200,000	50,000	1,000,000	연이율 5%
1998	800,000	200,000	40,000	800,000	연이율 5%
1999	600,000	200,000	30,000	600,000	연이율 5%
2000	400,000	200,000	20,000	400,000	연이율 5%
2001	200,000	200,000	10,000	200,000	연이율 5%
2002	200,000	200,000	10,000	0	연이율 5%

화 자동화 바람이 불어 결국 양적인 팽창을 불러들여 만성적인 어려움을 겪으면서 계란 유통 부분에 혼미를 거듭하고 있다.

초창기에 어떤 형태로든지 시설자금을 지원받아 시설투자를 하여 그간 원금에 대한 이자만을 지급해 왔으나 대출조건에 따라 약간의 차이는 있겠지만 어느덧 원금과 이자를 함께 갚아 나가야 하는 상황에 놓이게 되었다.

지난 '90년도 10명으로 구성 사육규모 30만수인 H양계 단지의 경우 총사업비 23억8천2백만원중 용자 14억원을 3년거치 7년 균분상환 연리 5%를 지원받아 단지를 조성하

여 현재 산란중에 있는데 용자금 상환계획은 표1에서 보는 바와 같이 오는 '96년 부터 원금과 이자를 함께 2002년까지 점진적으로 갚아 나가야 함과 동시에 시설비에 대한 감각상각비를 고려해 볼때 현 고시가격으로는 다소 무리가 있기 때문에 적어도 특란기준으로 농장수취가격이 60원 정도 되어야 가능하리라는 지적이다.

지난 '81년부터 '93년도까지 연도별 계란평균 고시가격(서울지역, 10개 기준)은 표2에서 보는 바와 같이 그간 다른 물가상승폭에 비해 과거 10년전 난가와 비교해 보면 큰 변동이 없음을 알 수가 있는데 이 부문을 해결해 나아가

기 위해서는 계란은 신선, 깨끗하고, 위생적인면을 최우선으로 하여 상품성을 제고시킴과 동시에 자체 브랜드를 가지고 소비자에게 접근해 가지 않으면 안된다.

현재 국내 연간 계란생산량은 대략 79억6천7백여만개('92년도 사료량, 산란율 63%, 개당평균 중량 61g 기준) 일일 생산량은 대략 2천1백여만개로 이런 막대한 양의 계란이 인체혈관에 비유되는 유통라인을 통해 최종 소비자에게 전달, 소비되어지고 있으며, 현재 국내 국민1인당 계란소비량은 181개로 추정되고 있다. 참고로 외국의 경우를 살펴보

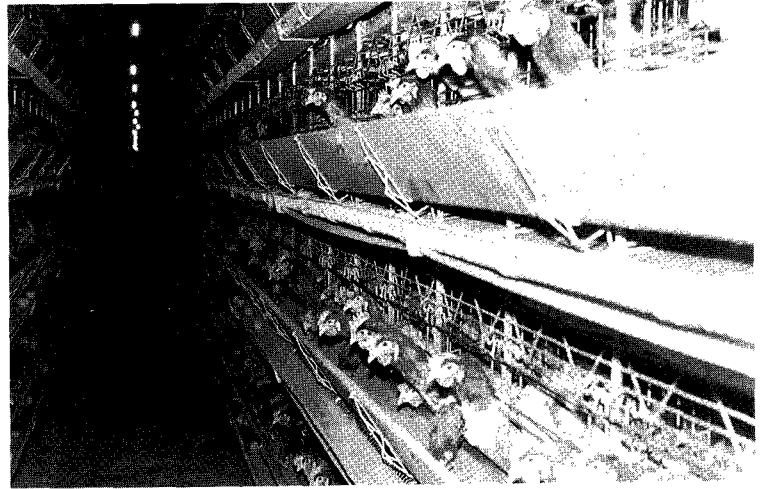
표2. 연도별 계란 평균가격(서울지역)

구분	계란	
	특란	대란
'81	439	388
'82	448	443
'83	560	496
'84	577	510
'85	548	484
'86	496	439
'87	471	391
'88	453	384
'89	639	566
'90	679	599
'91	579	492
'92	622	548
'93	528	455

면 국민1인당 이스라엘 381개, 일본 320개, 그외 미국, 프랑스, 독일, 홍콩 등은 230~250개 정도로 알려지고 있어 향후 국내 계란 소비량은 여건변화에 따라 상당히 증가될 소지를 안고 있다는 긍정적인 면도 없지는 않다.

우리나라의 경우 '80년대에 3만수 미만의 영세 사육농가에서 전체 계란생산량의 대부분을 차지하였으나 최근에 전체 계란생산량중 3만수~5만수 규모에서 12.43%, 5만수 이상 규모에서 29.25%를 각각 차지하고 있어 그만큼 규모가 증가되었음을 의미한다.

따라서 현재 3만수 이상 규모에서 국내 전체 계란생산량의 42% 정도를 점유하고 있



것이 계란의 상품성 여부이다.

상품성이 계속 유지된다면 보관에도 그만큼 어려움이 적어진다는 결론인데 특히 계란은 다른 공산품과 달리 살아있는 식품이기 때문에 무더운 여름철의 경우 상하지 않도록 신선도 유지를 위해 보관방법에 있어 각별한 주의가 요망된다. 닭에서 바로 산란되었을 때 계란의 온도는 41°C로서 이 계란의 온도를 되도록 빨리 예비저장 온도인 13°C로 내리는 것이 무엇보다 중요하며, 저장시 보관온도가 10~15°C일 경우에 상대습도 70~80%로 유지켜 주는 것이 가장 이상적인 방법인데 무더운 여름철의 경우 실제 각 사육농가에서 계란보관시 이러한 조건들을 무시하고 있다는 지적이 있

어 한번쯤 생각해 볼 문제이다.

예를들면 양계장(3일 보관)^{수출}/_{6시간}도매상(3일 보관)^{수출}/_{6시간}소매상(1일 보관)→소비자로 유통되어 진다고 보았을때 무더운 여름철의 경우 계란보관 상태에 따라 상품성이 결정되어 지는데 만약 계란보관 온도를 29°C로 보관했을 때에는 취급불량 계란이 되어지고, 10°C 내외로 보관되었을 때는 상품성이 우수한 계란이 되어져 무더운 여름철 계란보관시 각별한 주의가 요망된다.

실제 대규모 채란농가의 계란출하 실태를 살펴보면 크게 3가지 형태로 구분할 수 있다.

첫째 철저한 위생과정과 선별과정을 거쳐서 자체 브랜드

표3. 계란 보관 상태와 하우단위

보관 일수	보 관 온 도	
	16°C (10~27°C)	0°C (8~13°C)
1	80	80
4	70	74
7	65	71
10	60	71
13	57	69
16	49	68
19	43	

(자료: 가금학)

기 때문에 계란유통 과정에 있어 가장 중요한 몫을 차지하는

를 가지고 소비자에게 직접 접근해 나가는 방법인데 소비자나 생산자 측면에서 보면 판매망이 확보된 상황하에서는 가장 바람직한 방법이라 여겨진다.

문제는 일정규모 이상의 판매망이 구축되어 있지 않다는 것이다. 만약 사육규모가 10만수라고 가정할때 여기에서 생산되어지는 일일 계란생산량이 대략 7만5천여개(산란율 75%, 78주 기준) 정도가 되는데 이 물량을 직접 판매하기가 쉽지 않다는 것이 가장 커다란 문제점으로 지적된다. 따라서 어떤 형태로든지 판로확보를 구축하지 못했을 경우에는 각 지역 양계협동조합내의 집하장 내지 상인들에게 계란을 출하시킬 수 밖에 없다고 본다.

둘째 아직은 초보적 단계로서 유통개선에 큰 영향을 미치지 못하고 있기는 하나 생산자들이 유통구조를 개선시키기 위해 각 지역별로 양계조합내의 계란집하장에 출하시킬 수 밖에 없다는 것이다. 현재 전국적으로 계란집하장은 대략 10여군데 설치, 운영되어지고 있는데 각 집하장의 역할은 모아진 계란을 상품성 있게 선별

과정을 통하여 판매할 수 있는 능력을 갖추어 전근대적이고 복잡한 유통구조 체계를 개선시켜 보자는데 근본 목적이 있다.

그러나 대부분의 집하장들이 G·P처리후 이를 판매할 수 있는 능력을 갖추고 있지 못한 것이 근본적인 문제점이다.

따라서 각 집하장들이 적절한 마진을 보장해 주는 조건하에 여러개의 대리점을 두어 판매망 확보에 주력해 나간다면, 아니면 가공처리 할 수 있는 시설을 갖춘다면 어쨌든 일정판매량 구축에 총력을 기울여 다시 상인으로 넘어가는 일이 없도록 하는일이 급선무라고 여겨진다. 그렇게 되면 계란출하시 집하장에 출하하게 됨으로서 자연적으로 복잡한 유통구조를 조금이나마 개선시킬 수 있다는 것이다.

현재 대부분의 계란유통은 상인들에 의해 이루어지고 있다는 점을 감안해 볼때 대규모 채란농가 계란출하시에도 예외가 될 수 없다. 계란이 존재하는 한 출하시 생산자와 상인간의 난가를 중심으로 끝없는 줄다리가 계속되어 왔고, 또 유통구조 체계에 있어 어떤 혁신이 없는 한 앞으로도 계속될

것이라는 것은 분명한 사실이다. 즉 계란생산량 부족시 생산자측의 적정 가격요구가 강해지고, 생산과잉과 수요감소에 따른 체화량 증가시에는 유통상인의 가격할인이 적용되어 자유민주주의 시장경제의 수요와 공급의 일치점에서 난가형성을 두고 난항을 거듭해 오고 있음에도 불구하고 대부분의 채란농가에서는 계란을 상인에게 출하시킬 수 밖에 없는 것이 현실이다. 특히 대규모 채란농가에 있어서 더욱 그러하다.

앞서 언급한 바와 같이 10만수 규모일 경우 하루 7만5천여개가 생산된다고 보았을때 만약 3일간 계란을 출하시키지 못했을 경우 22만5천개의 계란이 저장창고에 보관해야 하는점과 특히 무더운 여름철의 경우 장기보관으로 인해 계란이 상하게 된다면 경제적으로도 큰 부담을 안을 수 밖에 없다. 따라서 대부분의 대규모 채란농가의 계란출하 방법을 보면 직접출하에 참여하거나 양계조합에 납품하기도 하고, 때로는 많은 물량을 한번에 처리할 수 있는 여러상인들에게 계란을 출하시킬 수 밖에 없다는 지적이다. **양계**