

# 안정된 경영관리로 생산성 향상 꾀한다.

□ 취재/김동진 기자

**국**내 채란산업은 생산에서 판매에 이르기까지 경영체들이 분산되어 있을 뿐만 아니라 다단계 판매로 유통이 이루어지고 있어 생산비 증가는 물론 수급의 불안정으로 가격진폭이 매우 심하여 계열화의 정착이 늦어지고 있다.

계열화가 이미 진행된 육계산업은 총생산량의 약 60%를 계열주체들에 의해 시장이 확보되어 있는 것에 비하면 채란계 산업은 겨우 2% 수준에 머물고 있어 시급히 정착이 요망되고 있다.

현재 양계업협동조합 집장에서 취급하는 17%를 제외

한 나머지 약 80%의 물량이 계란수집상들에 의해 취급되다보니 계란가격이 상인에 의해 임의로 결정되고 담합, 조작 등 횡포가 심하여 농가의 피해를 근본적으로 막기 어렵다는게 중론이다.

따라서 채란분야도 계열화 업체를 적극 육성, 시장 점유율을 높여 상품의 질을 높임은 물론 문란해진 유통질서를 바로잡는데 앞장서 채란업을 안정시켜나가는 데 주력해야 하겠다.

계란의 유통마진율은 약 40%인 반면 실질적인 농가 수취율은 60%로 조사된 바

처럼 생산자들의 소득이 의외로 적고 소비자들은 비싼 가격에 계란을 살 수밖에 없어 오히려 소비를 둔화시킬 우려를 남기고 있다.

국내 계란유통의 문제점 중 가장 큰 것은 가격결정을 도맡아할 시장이 따로 형성되어 있지 않아 80%를 점유하고 있는 대규모 상인들에 의해 2~3중 시세를 형성시켜줄 여건을 마련해 주고 있는데 기존의 난가고시제도의 경우 크게 구속력을 발휘하지 못하여 현실감을 잃을 수밖에 없어 상인들에 의해 악용을 당하는 사례까지 나타나고 있다.



▲성대농장 서용길 사장

충남 예산군 탄중리에서 7만5천수 규모의 채란업을 경영하는 서용길(성대농장 대표) 사장은 강남농장과 계약사육을 하며 상인들과 거래를 하다 유통상의 불이익을 실감하게 되면서 계열화에 참여한 예로 꼽을 수 있다.

성대농장은 들뜬에 농장이 위치해 있어 기온차이가 적고 오염원이 적어 유리한 입장에서 채란을 하고 있는데 강남농장으로부터 병아리와 사료(특수제작사료)를 공급받고 있으며 특란기준으로 연중 65원에 계약사육하고 있다.

'89년 처음 양계를 시작하며 자체농장에 선별기를 마련하고 일반 상인들과 거래를

하였으나 난가의 등락에 따라 고시가격을 무시하고 거래가 이루어지고 후장기를 적용하여 자금의 흐름을 막는 등 상인들과의 거래가 원활치 않고 문제가 발생됨에 따라 안정된 양계업 경영을 위해서는 계열화로 가야된다는 신념하에 지난 '91년부터 강남농장과 인연을 맺게 되었다.

농장은 총 6명이 관리하고 있으며 최근 건축된 2만수 규모의 고상식 자동화 계사는 계분처리 등에 문제가 없는 상태이고 자동집란 시설이 갖춰질 경우 지금보다 성력화를 더욱 기할 수 있다.

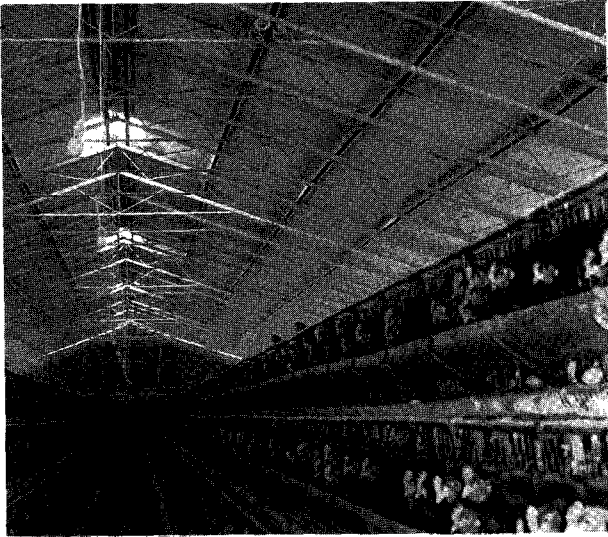
또한 이 농장의 특징은 각 동마다 스피커를 설치하여 음

악을 들려주는데 서사장은 외부로부터 갑작스런 소음과 진동에 의한 스트레스 요인을 사전 예방하는 차원에서 구상한 방법으로 설치하기 전보다 산란율이 높아지는 효과를 보았다고 설명하였다.

경제적인 이득은 차치하더라도 계약사육을 통해 얻어진 효과에 대해 서사장은 동일한 계약가격으로 난가가 계산되다 보니 우선 사업적으로 안정을 기할 수 있었음을 들며 농가에서 선별을 하지 않고 직접 납품을 하고있어 선별작업에 2~3명의 일손을 덜어 선별에 2중 낭비를 줄이고 있음을 장점으로 꼽았다.

또한 2일에 한번씩 계란이 운송되기 때문에 체화물량이 전혀 없고 신선한 계란을 소비자들에게 유통시킬 수 있음을 자랑으로 삼고있다.

그러나 농가에서 출하된 계란이 이송, 선별되는 과정에서 손실분(파란)이 있을 경우 손해를 농가측에 부담시키는 어려운 점도 언급했는데 계열주체 입장에서 보는 시각은 전체물량의 0.4% 정도에 해당하는 파란에 대해서는 농가에서 선별하는 인건비를 감안할때 충분히 보완될 수 있다



◀ 계사 내부에 스피커를 설치, 음악을 들려주고 있다

는 입장이며 액란처리에 새로운 방법을 모색할 경우 큰 문제가 없을 것으로 보인다.

서사장은 현재 계란유통의 불합리에 대해 덤핑을 일삼는 상인들에게 전가하면서도 이를 받아들일 수밖에 없는 생산자들에게도 큰 책임을 있음을 지적했다.

또한 전국적으로 50여종에 이르는 상품란들이 난립하여 소비자들을 혼란시킴에 따라 소비자들에게 부정적인 인식을 심어주는 상품란에 대해 믿을 수 있고 위생적인 품질을 보증할 수 있도록 교통정리가 필요하다고 주장했다.

현재 포장되어 상품란으로 판매되는 물량은 대략 10%이며 그중 3%가 일명 특수란으

로 불리워지는 제품들인데 문제는 일반란이 상인들의 손에 의해 고가의 상품란으로 둔갑하여 품질과 관계없이 일반란과 동일하게 유통되는 계란이 상당부분 차지한다는 것이다.

농장마다 사료비, 사양성적에 따라 차이가 있어 수익성을 비교하기는 무리지만 성대농장의 경우 '94년 난가를 기준으로 일반사육과 계약사육

의 수익성을 비교하면 표1과 같다.

생산비는 농장에 따라 개당 40원부터 60원까지 기록되고 있어 평균 50원으로 보고 사료비는 성계를 기준으로 특수사료(208원/kg, 사료에 따라 차이가 큼)가 일반사료(193원/kg)보다 단가가 높아 계란 1개당 4원정도의 생산비가 더 드는 것으로 환산할때 성대농장의 경우 특수사료로 계약사육을 하므로 생산비는 54원으로 볼 수 있다.

'94년 특란기준 평균난가는 65원인데 일반사육에서의 실질적인 농장수취 가격은 이보다 5원정도 낮은 59원이며 성대농장은 계약가격인 65원이다.

따라서 순수익을 보면 일반사육에서는 개당 9원으로 나타났다 계약사육에서는 개당 11원으로 나타나 개당 2원 정

표1. '94년 특란기준 계약사육과 일반사육의 수익성 비교

구 분	계약사육	일반사육	비 고
사 료 비	208원/kg	193원/kg	성계사료기준
생 산 비	54원/개	50원/개	사료비 차이
농가수취가	65원/개	59원/개	
순 수 익	11원/개	9원/개	생산비-농가수취가

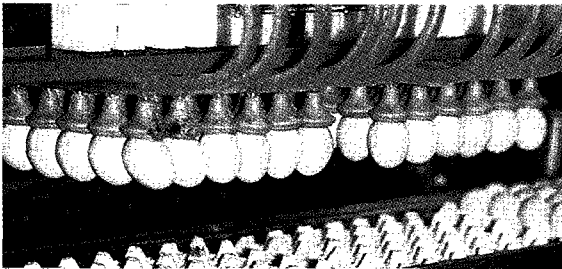
○사료비 외는 모두 동일조건으로 함

○농가수취가는 일반사육의 경우 고시에서 평균 5원 D/C 가격

○계약사육의 경우 선별작업에 대한 인건비 절감을 감안하지 않음.



▲국내에 유통되는 각종 상표란-소비자들에게 혼란을 주어 오히려 소비위축을 가져온다는 지적도 나오고 있다.



▲위생적인 계란상품화를 위해 계열화의 중요성이 부각되고 있다.

도 계약 사육농가가 이익을 본 것으로 나타났다.

그러나 '94년은 예년에 없던 이상기후에 유난히 난가가 높았으며 고시가보다 농장수취가가 8원까지 인하된 곳도 있고 계약 사육의 경우 선별작업에 대한 인건비를 감안하지 않았으므로 일반사육과 계약사육의 수익금 차는 더 높을 것으로 보인다.

농가에서 반출된 계란의 유통경로를 살펴보면 계열주체에 이송된 계란은 선별작업을 통해 중량에 따라 선별되며 처리(세척, 코팅), 포장(팩, 박스)을 거쳐 직판장을 통해 빠른 시일내에 소비자에게 판매된다.

강남농장의 경우 관계자에 의하면 95% 물량을 차지하는 왕란, 특란, 대란은 고정가격

(연간 고정금액), 변동가격(고시가에 특수사료비 계산가격), 고정변동가격(고정가격과 고시가의 중간치 금액) 등을 계약농가가 원하는 형태를 취해 계약을 받아주는데 이는 농가와 계열업체 사이에서 서로의 충격을 완화시켜 서로의 이익 추구를 목적으로 농가에 적용하고 있다고 밝혔다.

계열화를 할 경우 생산자들은 생산에만 전념할 수 있고 계열업체는 위생적인 계란을 상품화하여 최대한 빠른 시기에 소비자에게 전달함으로써 유통의 불합리를 없앨 수 있다.

서용길 사장은 난가가 높은 때만을 생각할 시기는 이미 지났으며 계열업체와 믿음을 갖고 계열화에 동참할 때 상품란 뿐 아닌 일반란도 계열화 유통이 충분히 가능케 되며, 생산자들은 생산성이 낮은 노계를 도태하는 등 조그만 일에서부터 노력을 아끼지 말고 상인들은 최대한 덤핑판매를 일삼지 않는 분위기를 마련할 때 만이 국내 채란양계업계가 안정을 찾을 수 있다는 견해를 밝혔다. [양계]