

신선하고 위생적인 계란유통에 승부를 걸어야...

□ 취재/김동진 기자

국 내 채란산업은 원란이 이미 수입개방된 상태에서 일차적으로 생산기술수준을 높이고 경영을 합리화하여 계란의 생산비를 낮추려는 노력이 계속되어지고 있으나 신선하고 깨끗한 계란을 소비자들에게 공급할 수 있는 유통체계가 아직도 과거와 큰차이 없이 이루어 지고 있어 국제경쟁력 차원에서 문제점으로 제기되고 있다.

우리나라 유통구조는 특수란과 위생란 즉 상품란이 상당수 시중에 유통되면서 일반란과 차별을 두며 시장점유를 넓혀가고 있으나 난가가 하락하

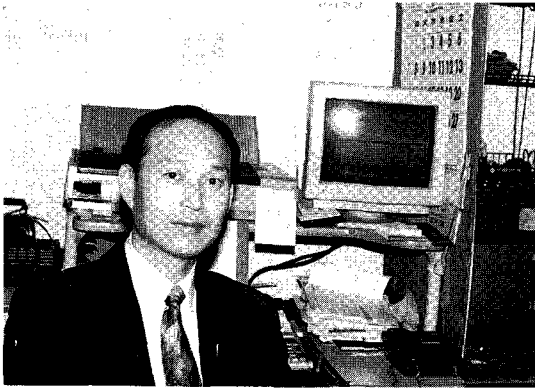
여도 최종소비자 가격에는 크게 영향을 미치지 못하는 한편, 일반란이 상품란으로 둔갑해 100여종이 넘는 상당수의 상품란이 시중에 유통되면서 소비자들에게 혼돈을 초래하는 등 유통구조의 모순점이 여전히 남아있는 실정이다.

'95년도 국내 연간 계란생산량은 약 83억5천만개로 집계되고 있으며, 일일생산량은 약 2천2백8십만개로 국민1인당 계란소비량은 186개로 추정되고 있다. 이중 서울지역의 계란소비량은 전국인구의 비율(27%)보다 많은 약 8백여만개로 전체소비량의 35%정

도를 소비하는 것으로 알려지고 있다.

계란유통경로는 생산자들의 유통참여, 양계협동조합들의 집하장 운용, 상인들에 의한 유통참여 등 크게 세가지로 나눌 수 있는데 생산자의 유통참여(약 5%), 양계협동조합을 통한 유통(1일 3,884천개로 약 17%)을 제외하면 나머지 78%가 상인들에 의해 유통되는 실정이다.

서울시내에는 1,000명 정도의 상인들이 유통에 참여하고 있으며, 10만개 이상을 취급하는 대상들은 30여명 정도로 추측되는데 본고는 이중 서울



△이권직 벨엘농장 사장

시내에서 계란유통을 하고 있는 벨엘농장(이권직 사장, 41)을 방문해 계란유통의 실상과 개선점을 들어 보았다.

벨엘농장은 '87년 300판의 소상으로 유통에 참여하여 9년에 걸쳐 현재 8만개(특수란 3만개, 일반란 5만개)를 처리할 정도로 급성장한 계란유통업체이다. 과거 4년동안 제일제당에서 유통업무를 맡아본 경험이 있는 이사장은 초기에는 규모가 작아 계란 전품목을 취급하지 못해 도매상을 통해 특, 대란만을 유통해 오면서 거래처 확보 등 경쟁 상인들과의 적잖은 마찰을 겪으면서 위생적·신선한 계란유통에 신념을 걸고 특수란, 위생란에 의한 상품으로 맞대결하여 지금의 자리를 확보할 수 있었다.

이 농장의 유통경로는 경기 북부(포천, 운천)를 중심으로 4

개농장(특수사료를 통한 계란 생산 농가)으로 부터 계란을 계약, 수집하여 서울시 상계동 지점에 위치한 계란창고에 이송한 후 세척, 포장과정을 걸쳐 판권이 확보된 특수란(알짜란)과 위생란(참술란, 한술 자연란 등)을 박스로 포장하여 신선도를 최우선으로 백화점과 연금매장 등 200여개소로 납품하고 있는데 거래처중 대량유통업체는 20여군데에 달하고 있다. 농가에서 소비자로 직접 연결해주는 중간적인 유통경로를 담당하고 있는 벨엘농장은 총 11명의 직원(판매사원 6명, 포장요원 3명, 판촉사원 2명)이 조직적인 체계하에 운반용차(3.5톤) 1대, 판매용차 5대로 판매망을 구축하고 있다.

이사장은 아침 6시 거래하는 농장에 들러 계란을 창고로 운송하는 일로 일과를 시작하여 창고에서의 작업상황을 파악한후 오후에는 매장을 돌아보며 판매원들과 함께 판촉일을 하며 하루를 보내는게 대부

분의 일과이다. 계란창고에는 계란 세척, 포장기는 물론 컴퓨터를 통한 판매현황을 관리, 기록하고 있으며 청결유지와 원가절감을 가장 큰 슬로건으로 내걸고 모든 관리에 힘쓴다.

또한, 소비자들은 과거와는 달리 가격에는 크게 구애받지 않으며 기능성, 안정성, 위생적인 것을 상당히 빠르게 받아들이기 때문에 그 방향을 중심으로 상품의 질을 높여가고 있다.

인건비, 물류비용(상하차비, 세척비, 포장비 등)을 포함하여 일반란은 5~6원, 특수란은 10~15원 정도의 마진을 얻고 있는데 부가가치를 뺀 이익금은 2원정도이다. 벨엘농장의 경우 한달에 약 240만개를 처리하므로 월 순수익은 약 4백8십만원이 되며 특수란과 위생란 등 상품란에서 창출되는 부가가치에 승부를 걸고 있다.

농장과는 고시가격을 기준으로 시장상황을 고려해 타농장들 보다 DC폭을 최대한 줄여가고 있으며 한달간격으로 결제를 해주고 있는데 다른 상인들과는 달리 고정물량을 계약, 판매하기 때문에 체화될



△1일 8만개의 계란을 유통하고 있는 베넬농장 전경

염려가 없을 뿐만 아니라 서로 간의 신뢰로 생산자와 상인이 서로의 이익을 공유할 수 있도록 노력하고 있다. 계약농가와 매일 일정한 물량을 유통하니까 체화될 염려가 없다는 것이 베넬농장의 장점이기도 하다.

그러나 지난 해의 경우 거래하는 생산농가가 질병으로 물량공급이 확보되지 않을때와 혹서기로 인한 기후적인 요인으로 매장에서 판매될 계란이 신선도가 떨어져 소비자들에게 외면당했을 경우에는 큰 어려움을 겪기도 한다.

이사장이 그동안 느껴온 계란유통의 가장 큰 문제는 공정한 가격형성 기능의 부재와 무분별한 상품란에 의해 소비자들을 혼란시켜 신선도와 위생을 앞세워 판촉을 벌이고 있는 업체들과의 차별화가 전혀 이

있을 정도라고 설명한다.

사실 현재 고시되고 있는 생산자 고시에서 소상공들이 8원을 DC하면 대상들은 10원 이상을 DC하는 것이 현실이라 말하고 고시가격에 대해서는 가격결정으로 인한 구매의 기준으로 중요성이 인정되거나 시장의 원리에 입각해서 충실히 고시되지 못하는 경향이 있어 생산자들과의 마찰을 부추기고 있다는 것이다.

또한, 영양분을 첨가하지 않은 상태로 특수란인양 유통시키는가 하면 심지어 판권없이 브랜드화를 시도하는 영세상인들이 늘어나면서 농가에서 수집한 계란을 세척기를 마련하지 않은 채 걸래로 닭아 유통시켜 소비자들의 눈살을 찌푸리게 하고 인식을 나쁘게 만들어 소비를 둔화시키는 행

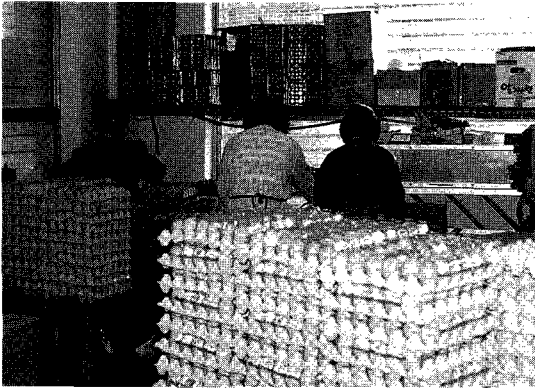
위되고 있지 않다는 것이다. 따라서 공정한 가격형성 기능의 부재로 상인들 사이에서도 힘의 논리가 작용하는데 마치 DC를 많이 한 것이 자랑인 것처럼 여겨지고

위등으로 상인들간에도 피해 요소로 작용하고 있다. 따라서 품질인증제도가 시급히 정착되어 소비자들의 혼돈을 방지할 수 있도록 일대 정리작업이 시급히 이루어져야 한다는 강한 입장이다.

이 외에 유통의 문제점으로 지적되고 있는 것은 일부 상인들에 의한 사제기인데 이는 계란의 신선도를 떨어뜨릴 뿐 아니라 난가를 흔드는 가장 악요인으로 1일 50만개를 비축할 수 있는 일부 대상들에 의해 공공연히 자행되어 오고 있어 품질을 떨어뜨려 가며 사제기를 하여 이득을 취하는 행위는 하루빨리 사라져야 할 것으로 보고 있다.

베넬농장은 체화가 될 경우 덤핑으로 처리하는 타상인들과는 달리 거래처에서 할인판매를 통해 자체 소비하고 있다. 문제는 체화된 물량을 덤핑처리하고 혼자 그 피해를 흡수하려들지 않는 일부 상인들에 의해 유통이 문란해 지는데 그들은 그 피해액을 결국 생산자들에게 돌려 유통상인들은 손해를 피하기 때문에 악순환은 계속 이어질 수 있다는 문제점을 지적한다.

이제는 생산자들도 상인들



△신선도와 위생을 목적으로 농장에서 이송된 계란을 세척, 포장하고 있다.

에게 계란을 넘겨만 주면 되다는 인식을 버릴 때라 말하고 생산자들은 저급난질계란이나 오란, 파란 등을 정상란에 끼워서 출하할 경우 농장의 신뢰를 스스로 저버리는 격이 되기 때문에 깨끗한 계란을 생산, 출하해야 하며 상인들은 유통 과정에서 발생하는 손실분에 대해서는 책임을 지는 자세가 필요함을 강조한다.

또한, 소비시장을 넓히기 위해 저연령층을 대상으로한 홍보가 필요하다는 지적이다. 처음에는 상품선전을 위해 판촉물이라든지 앞치마를 주고 홍보활동을 했으나 한 지역에서 탈피하지 못하고 국한된 홍보로 그쳐 계란의 우수성을 알리는 범국민적 홍보가 아쉽다고 말한다.

백색란이 갈색란과 영양적

으로 전혀 차이가 없는데 시중에는 백색란의 유통이 전혀 없는 상태인데도 소비자들 중 20%가 백색계란을 선호하거나 개의치 않을 것이라는 조사도 있어 생산성

이 좋은 백색란 생산에도 관심을 기울여야 할 것으로 보고 있으며 큰 계란만을 선호하는 현재의 관행에서 작은 계란도 영양적으로 우수하다는 것을 소비자들에게 알리는 홍보도 매우 중요함을 강조한다.

이사장 개인적으로는 앞으로 현재의 유통망을 더욱 완벽하고 조직적으로 이끌어 규모를 현재의 100%정도 몰락 즉, 15만개까지 늘려 GP센터까지 완벽하게 갖추는 한편, 유통의 마진을 최대한 줄이고 보다더 위생적이고 신선한 계란을 유통시키기 위해 직접 생산에 가담, 2만수부터 시작하여 10여만수의 농장을 점진적으로 늘려 계열화의 진면목을 보여줄 계획을 갖고있다.

계란의 가격체계가 불합리하고 신선란이나 위생적으로

처리된 계란의 공급이 잘 이루어지지 않는 것은 앞서서도 언급되었 듯이 이를 맡아 처리해야 할 시설이 부족하기 때문인데 우선적으로 이루어져야 할 것은 현재 17%만이 협동조합 집하장에서 처리되는 기능을 전체계란생산의 50%정도를 확보할 수 있도록 집하장을 늘려야 하며, 생산자들의 유통 참여 확대, 상인들의 공정한 상거래 풍토 등이 조성되어야 계란유통이 중심을 잡을 것으로 본다.

아직도 노계전문 도계장이 많지 않아 과일생산에 의한 가격폭락을 받아들이기 수밖에 없는게 현실적인 만큼 최근에 새롭게 가동되고 있는 노계전문 처리장의 확대도 정부차원에서 힘을 기울여야 할 것으로 본다.

앞으로 생산자들은 적절한 양계산물 생산조절을 통해 과일생산을 최대한 방지하여야 하며 소비량 증가를 위해 홍보가 일반 소비자들에게 전달될 수 있도록 가일층 노력은 물론 생산자, 상인, 조합들은 상품화를 통한 위생적인 계란생산에 힘써야 국내시장을 노리고 있는 외국계란으로부터 방어를 할 수 있을 것이다. **양계**