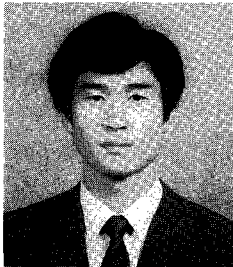


# 계란유통의 문제와 개선방안



이 익 모  
제일제당 대리(양계 PM)

## 1. 유통시장 환경이 변화되고 있다.

대기업들의 할인점 및 대형 유통점 사업에 참여가 확대되면서 유통시장의 변화가 급속하게 일어나고 있다.

이러한 변화는 계란유통에도 커다란 변화를 가져다 주고 있다.

식품구매 패턴의 변화는 소비자들의 계란구매패턴을 바꾸어 놓음으로써 계란의 유통구조 변화를 가져오고 있다.

'97년 유통산업의 변화를 보면 표1에서와 같이 할인점의 신장율이 두드러지고 재래시장의 정체는 예상되고 있다.

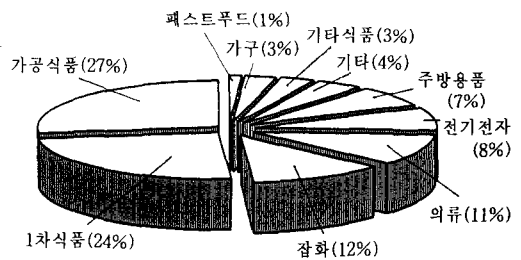
표1. 유통산업의 매출현황 (단위 : 조원, %)

| 구 분   | 95년  |      | 96년   |      | 97년 예상 |      |      |
|-------|------|------|-------|------|--------|------|------|
|       | 매출   | 구성비  | 매출    | 구성비  | 매출     | 구성비  | 신장율  |
| 백화점   | 11.2 | 12.7 | 13.3  | 14.2 | 15.3   | 14.7 | 15   |
| 할인점   | 0.7  | 0.8  | 1.2   | 1.4  | 3      | 2.9  | 150  |
| 슈퍼마켓  | 3.4  | 3.8  | 3.7   | 3.8  | 4      | 3.8  | 8.1  |
| 무점포판매 | 0.4  | 0.5  | 0.56  | 0.6  | 0.73   | 0.7  | 30.4 |
| 재래시장  | 72.7 | 82.2 | 77.7  | 80   | 81     | 77.9 | 4.2  |
| 계     | 88.4 | 100  | 96.46 | 100  | 104.0  | 100  | 7.9  |

주) 자료 : 신세계 유통산업 연구소

이러한 유통구조의 변화에서 보는 바와 같이 계란의 유통구조도 현재의 상가 및 재래시장 중심에서 할인점 및 대형 유통점 위주로 바뀌게 될 것으로 보인다.

이러한 예상은 할인점의 매출 구성을 보면 더욱 확고하게 알 수가 있다.



〈그림1〉 상품별 매출 비중 현황

이러한 변화에도 불구하고 아직까지 계란 유통 구조는 개선되지 않는 문제점에 대해 살펴보고 그에 따른 개선 방향을 제시하고자 한다.

## 2. 계란유통 구조의 문제점

계란유통상의 문제는 수입개방이 가속화 되면서 최근들어 난가공제품의 수입이 늘어나면서 더욱더 관심이 높아지고 있다.

계란의 유통의 문제를 많은 사람들이 난가 고시제도의 문제와 상인들의 대금정산 방법에서 문제를 찾고 있지만 아직까지 개선하지 못하는 부분이기도 하다.

첫째, 난가 고시제의 문제이다.

난가 고시제가 결정되는 과정에서 다수의 생산자와 유통상인들의 의견을 수렴하지 못하고 있지만 이는 거래가 이루어지는 중요한 기준이 되고 있다.

난가 고시제의 문제를 해결하기 위해서는 생산자들의 정확한 정보제공과 유통중인 물량을 정확히 파악할 수 있는 정보망이 필요한데 이에 대한 조직력의 절대적인 부족에 기인하고 있다.

둘째, 거래과정에서의 후장기(선납품 후 대금정산) 문제이다.

후장기 문제는 그동안의 상거래 습관에 있다고 하지만 이는 곧 난가 결정 및 고시방법이 중량등급에 따라 이루어지고 있는데 기인하고 있다.

현재 난가 중량등급은 계란의 품질보다는 중량에 비중이 크기 때문에 고품질의 계란 유통을 유도하지 못하고 있을뿐 아니라, 현재 자동

화를 통한 고품질의 계란을 생산하는 생산자에게도 이익을 주지 못하여 경영 개선에도 어려움이 가중되고 있다.

물론 난가의 중량 및 품질등급제를 실시한다고 모든 문제가 해결되는 것이라고는 보지 않는다. 그러나 현재의 유통구조를 개선하는 중요한 전기가 될 것이다.

또한 이는 결국 소비자가 원하는 제품을 생산, 공급함으로써 소비확대를 가져다 주어 생산자에게 도움을 준다.

셋째, 계란유통의 한부분을 이루고 있는 특수란의 유통문제이다.

어느 축산 전문지에서도 언급했듯이 특수란의 개념이 확립되지 않는 상황에서 일부 상인과 이에 편승한 사료회사에서 난황색만 진하게 하여 유통하는 사례가 늘어나고 있다는 것이다.

이러한 문제는 결국 소비자들에게 계란에 대한 불신을 가져와 결국 생산자에게 피해가 돌아온다는 사실을 인지하고 생산자 스스로 이러한 계란이 유통되지 못하도록 노력해야 한다.

## 3. 계란 유통구조 개선을 위한 제안

계란 유통구조의 문제를 개선하기 위해서는 무엇보다 중요한 것이 이에 관련된 생산자와 유통상인 모두가 유통환경의 변화속에서 사업을 계속하기 위한 공감대 형성 및 노력이 필요하며 이러한 노력만이 유통구조를 개선하는 최선의 길이다.

첫째, 계란의 중량등급제와 동시에 품질 등급제를 조기에 도입하여 계란의 유통구조를 바

꾸어야 한다.

이는 좋은 품질의 계란을 소비자에게 공급함으로써 소비의 확대를 가져오게 되고, 생산자에게는 보다 높은 소득을 가져다 줄 수 있다.

둘째, 특수란의 활성화와 소비자를 보호하고 생산자를 보호하기 위해서는 무분별한 특수란 유통을 방지하고 품질 보증제를 도입해야 할 뿐만 아니라, 현재 대형 생산농장들에서 시행하고 있는 계란의 실명화(계란에 생산자 표시)를 실시하여 유통경로를 추적할 수 있도록 하며, 생산자와 유통업자가 제품에 대한 책임을 지도록 해야 한다.

셋째, 현재 관습으로 되어 있는 후장기 제도를 개선하기 위해서는 계약 문화가 정착되어야 한다.

이는 우리의 문화정서상 구두계약이나 서류상의 계약을 중시하지 않는 문화 속에서 쉽게 정착되리라고는 생각되지 않지만, 이는 곧 생산자와 유통상인 모두를 위해서 반드시 정착되어야 한다.

물론 현재 거래중인 유통상인이 생산자보다 유리한 위치에 있기 때문에 쉽게 이루어지는 문제는 아니라고 생각한다. 그러나 현재 특수란을 중심으로 이러한 상거래가 정착되고 있으므로 시간이 필요할 뿐 반드시 가능하리라고 본다.

넷째, 현재 각 농장 중심으로 계란 판매가 이루어지고 있는 유통구조를 생산자 단체 중심으로 바꾸어야 한다.



이는 결국 난가 결정 과정에서의 문제인 계란 생산물량의 정확한 정보를 제공할 수 있을 뿐만 아니라 유통중에 발생할 수 있는 문제를 해결하는 좋은 방법이기도 하다.

그러나 현재 판매의 어려움을 느끼고 있는 양계단지들이 유통에 참여하고 있지만 이는 바람직한 방법은 아니라고 생각한다.

생산자 입장에서는 저렴한 가격으로 소비자에게 공급하면 경쟁력이 있다고 생각할지 모르지만 유통 구조상의 여러 가지 문제-가격 결정 방법, 입점시 문제, 가격할인 등 행사와 반품 처리 등-는 결국 생산자들에게 쉬운 문제는 아니다.

이는 결국 생산자간의 경쟁으로 바뀌게 된다는 사실을 잊어서는 안될 것이다.

생산자는 좋은 품질의 계란을 생산하는데 최선을 다하고, 계란 유통업자는 생산의 안정적인 판매와 생산공급을 위해 계약을 통해 보다 안정적인 구매가 이루어질 때 유통구조는 진정으로 개선될 것이다. **양계**