

특수란 시장, 소비감소로 위기에 서 있다.

□ 취재/김동진 기자

1. 계란소비 경향

계란소비가 국내 경기침체로 인해 급격히 위축되고 있다. 더욱이 생산과잉으로 다운 폭이 30원 이상 벌어지면서 난가가 생산비선에도 훨씬 미치지 못하는 가격에 거래되고 있어 유통의 어려움을 더욱 부채질하고 있다.

특히 특수란의 경우는 일반란 소비보다 더욱 큰 폭으로 감소를 보이고 있는데 지난 2월에 특수란(상품란)과 일반란에 대한 선호도를 조사한 결과를 보면 당시만 해도 거의 비슷한 비율을 보였으나 경제적인 어려움이 계속되면서 소비자들이 영양가치 보다는 가격을 비교하여 구입하는 경향이 높은 것으로 조사되었다. 소비가 감소하다 보니 한 사료업체에서 사료를 공급받으

며 특수란을 생산하는 G농장은 지난해 까지만 해도 사료를 팔기위해 판매망까지 알선 해주던 사료회사가 지금은 판매에 거의 관심을 갖지않고 있으며 소비감소로 거래하는 상인마저 생산하는 특수란을 전량 처리해주지 않아 판매에 큰 어려움을 당하고 있는 등 특수란을 생산하는 농가는 물론 사료회사, 유통업체들까지 모두 어려움을 호소하고 있는 실정이다.

시중에 유통되는 계란을 보면 일반란, 위생란, 특수란으로 크게 나눌 수 있다. 이중 일반란이 전체유통량의 71%(1일 약 17억개)를 차지하고 있으며 위생란이 23%(약 6억개) 정도이고 특수란이 6%(약 2억개) 정도가 유통되고 있는 것으로 유통업계 종사자들은 보고 있다. 그러나 상인들이 자

체적으로 포장시설을 갖추어 상품란(특수란 포함)을 생산하고 있어 이 비율은 유동적일 수 있으며 특수란 소비가 일반란에 비해 최근 큰폭으로 감소하고 있는 점을 감안할 경우 일반란 유통 비율이 높아질 가능성이 높다.

2. 특수란과 일반란의 유통비 분석

특수란을 생산하기 위해서는 특정 영양분을 배합비율에 맞추어 생산한 특수사료를 급이하게 되는데 사료가격을 보면 특수사료가 일반 사료사료보다 kg당 20~25원 정도가 더 드는 것으로 조사되었다. 즉 최근 산란사료가격을 보면 일반사료가 kg당 330원 정도인데 비해 특수사료는 kg당 350~355원 정도의 가격에 판

매되고 있다. 그러나 사료가격은 영양소 함량과 농장에 따라 이보다 높게 나타나는 곳도 있었다.

특수란 생산은 대부분 특정 사료업체와 연계하여 이루어지는 경우가 많다.

특수란은 보통 사료회사와 OEM방식으로 계약을 맺어 판매하는 방식과 특수사료를 주문해 자체 브랜드를 만들어 판매하는 두가지로 크게 나눌 수 있다. OEM방식은 특정 사료업체가 특수사료를 농가에 공급해주고 여기서 생산된 계란을 사료회사에서 유통을 시켜주는 방식으로 일종의 계약 생산이므로 난가의 변동에 영향을 크게 받지 않는다는 장점을 가지고 있다.

그러나 농가에서 자체 브랜드를 만들어 판매하는 상표란은 직접 유통을 하지 않는 이상 대부분 상인들에 의해 유통되므로 시세변동에 민감하게 반응하고 있어 생산자보다 상인들이 이익을 더 챙기는 경우가 많은 것으로 나타났다.

또한 계약을 했을 경우라도 난가가 계약단가보다 높게 형성될 경우 농가에서는 일반란으로 유통을 시키는 일이 중



△ 경기침체로 가격이 저렴한 계란을 찾는 소비자들이 늘어나면서 특수란 시장이 위기를 맞고 있는 실정이다.

중 나타나고 있으며 난가가 턱없이 낮을 경우 어쩔 수 없이 단가를 낮출 수 밖에 없는 어려움도 잔존해 있어 계약자체는 있으나 유명무실한 경우가 많아 문제로 지적되기도 한다.

산란계 1만수 계군이 1년동안 소비하는 사료량은 약 438톤(1수당 1일 120g)으로 일반사료를 급여할 경우 144,540천원(kg당 330원)이 드는 반면 특수 사료를 급여할 경우 155,490천원(kg당 355원)으로 1,095만원이 더 소요되고 있다. 그러나 보통 특수사료의 급여기간은 산란피크 직전(특란과 대란의 비율이 50 : 50일 경우)에서 부터 시작하여 25~30주 정도를 급여하므로 대략 6~7

개월의 기간이 소요되고 있다. 이 때문에 특수란 생산 농가는 사료교체로 인한 스트레스 등의 영향으로 성적이 떨어질 수 있는 문제를 안고있는 셈이 된다.

일반란, 위생란, 특수란의 생산비 및 유통비용을 Y농장을 기준으로 보면 표1과 같은데 생산비는 일반란과 위생란의 경우 84.8원, 특수란은 일반란 보다 4.3원이 높은 89.1원으로 집계되었다. 여기에 유통비용까지 계산을 했을 경우 200개 들이 BOX가 600원으로 개당 3원, 10개짜리를 넣을 수 있는 비닐 깡술은 70원으로 개당 7원, 10개짜리에 부착하는 상표는 10원으로 개당 1원이 드는 것으로 나타났으며

표1. Y농장의 계란 생산비 및 유통비용

구 분	일반란(원)	위생란(원)	특수란(원)	비 고
생 산 비	84.8	84.8	89.1	선별기 전단계
꺾슬비(난좌)	3	3	7	
박 스		3	3	
상 표		0.5	1	
인 건 비		4	4	GP처리 포함
운 송 비	4	4	4	차량유지비, 영업비, 운전사 인건비
유통비계	7	14.5	19	
최종 도매가	91.8	99.3	108.1	

* 일반 산란사료 : 330원/kg, 특수산란사료 : 355원/kg

계란 세척비를 포함한 인건비 4원, 운송비 4원을 포함시킬 경우 포장 및 유통비가 일반란은 7원, 위생란은 14원, 특수란은 19원이 드는 것으로 계산되고 있다. 즉 중간 유통상을 거치지 않고 매장에 직접 납품했다고 가정할 경우 일반란은 91.8원, 위생란은 99.3원, 특수란은 108.1원으로 계산할 수 있다.

4월초 일반란의 농가수취가격이 75원으로 생산비와 비교해 볼때 개당 9.8원을 손해보았는데 반해 특수란은 개당 120원을 받아 개당 11.9원이 남은 것으로 계산되고 있어 특수란 시장은 소비만 살아주면 아직도 매력적인 사업이라 볼 수 있다.

특수란을 생산하고 있는 K

농장의 경우 중간 유통상에게 10개들이 계란을 포장까지 하여 1,200원에 납품을 하고 있었으며 이들은 매장에 1,500원에 납품이 되고 이것은 최종 소비자에게 1,800원에 판매되고 있는 것으로 조사되었다.

백화점 등 판매점에서의 유통마진은 보통 10~25%가 되는 것으로 관계자는 밝혔다. 또한 같은 계란이라도 매장에 따라 가격이 다르게 나타났는데 특수란으로 판매되는 A란의 경우 매장에 1,600~1,800원까지 다양하게 납품되고 있으며 판매단가도 2,100~2,200원까지 다양하게 나타났다.

이는 영업수단과 경쟁사들간의 과다 경쟁으로 매장마다 가격차이가 나는 것으로 나타났다.

3. 특수란의 허와 실

농가의 부가가치를 높일 수 있는 것은 위생란이나 특수란을 생산하는 것이다. 그러나 상표란 간에 차별화가 이루어지지 않아 소비자들은 물론 생산자들까지 불이익을 받고 있는 실정이다.

최근 난가가 큰폭으로 하락하고 사료가격이 여전히 높게 형성되고 있는 가운데 일부에서는 착색제만 사료에 추가하여 마치 영양란인양 유통을 시키고 있는 농가들이 늘고 있어 소비자들에게 더욱 혼란만을 초래하고 있어 문제로 지적되고 있다.

착색제는 종류에 따라서 다르지만 비싼 것은 5kg에 200~230만원으로 1톤에 25~30g 정도가 소요되는 것으로 보아 사료 1kg에 12원 정도가 더 소요되며 싼 것은 kg당 7~8원까지 하는 것도 있다는 것이다.

착색제를 섞어 생산할 경우 생산비 선에서 개당 1~2원 정도가 더 소요되는것에 비해 실제 판매가격은 이보다 훨씬 높게 형성된다는데 문제가 발생하고 있다.

문제는 난황의 색이 소비자

들에 의해 계란의 품질을 선택하는 하나의 기준이 되고 있다는 것이다. 즉 난황의 색이 진할 수록 계란의 품질이 우수하다고 연계하여 생각하고 있는 것이다.

난황의 색은 주로 난황내의 carotenoid의 침착과 난황내에 존재하는 천연색소에 의해 영향을 받는 것으로 알려졌으며 영양면에서는 차이가 없는 것으로 알려졌다.

난황의 색도는 15가지의 범위를 규정해 표시를 하고 있는데 일반 계란의 경우 색도가 보통 6~7R인데 반해 착색제 성분(apo-ester 외) 등을 사료내에 섞을 경우 11~12R까지도 색이 높아질 수 있음이 연구결과에서 밝혀진 바 있다.

그러나 착색제가 인체에 어떤 영향을 주는지에 대해서는 알려진 바가 없어 비싼 착색제를 굳이 사용하면서까지 소비자들을 현혹시켜야 되는지는 업계차원에서 생각해볼 문제이다.

이는 상인들이 산지 판매가 보다 3~5원을 더 줄것이라는 유혹을 해오는 것은 물론 차익을 노릴 수 있다는 생각에 양축가 스스로 사료회사에 착

색제사료를 주문하기도 한다는 것이다.

특수란 생산은 생산성 면에서 유리하다고만 볼 수 없다. 이는 계란 생산량 중 특수란으로 처리되는 80% 정도가 특, 대란인 것을 감안하면 특수란으로 납품되지 않는 나머지 20%는 일반란으로 처리되어 같은 사료를 급이하면서도 특수란으로서의 기능을 발휘하지 못하여 손해를 보고 있으며 특히 중요한 것은 사료를 교체해주면서 닭들이 스트레스를 받아 생산성이 떨어지는 것을 감수해야만 하는 단점이 있다.

4. 개선방안 모색

위에서 언급하였듯이 위생란과 특수란을 생산하는 농장의 불만은 비싼 돈을 투자하여 세척을 시킨 후 상품화 시킬 경우 상품간의 차별화가 되지 않아 불이익을 당하고 있어 식품개발연구원이나 소비자 보호센터 등 공신력 있는 국가기관에서 성분분석 등 품질 인증을 할 수 있는 대책을 세워 생산자와 소비자를 보호할 수 있도록 하는 것이 시급하다.

이로 인해 부가가치가 높은 상품을 성심껏 만드는 사람들이 진정으로 이익을 볼 수 있는 기틀이 마련될 것이고 유통구조도 한층 발전할 것으로 본다.

상표를 앞세워 직거래가 가능한 농장은 어느 농가들 보다 유리한 것만은 사실이다.

그러나 백화점 등에서 세일 기간을 통해 계란가격을 낮추어 파는 경우 소비만 살아주면 큰 문제가 안되는데 요즘처럼 소비가 안될 경우에는 기존 상인들끼리 서로 살짜아 먹기 경쟁에 돌입하여 결국 생산자들에게 피해를 주는 일이 비일비재하다.

생산자들이 당장 유통에 뛰어드는 것은 사실상 어려운 일이다.

그러나 언젠가는 생산자들이 위생란 비율을 높여가면서 유통에 관심을 기울여야 한다. 생산자들이 현재 비치하고 있는 GP시설을 충분히 활용하여 상인들이 그들의 창고에서 위생란이나 영양란으로 둔갑시켜 판매하는 입지를 좁게 만들면서 서서히 파고들 경우 생산자들이 힘을 기를 수 있을 것으로 본다. **양계**