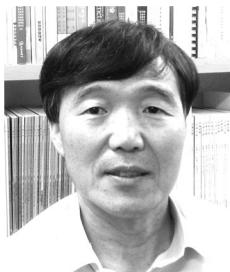


» 계란 가격 결정 개선방안

생산자, 유통인, 협회 함께 노력하는 성숙한 문화를 만들자



박상도
농업회사법인(주)다원팜
대표이사

지 난 호 본지를 통해 ‘생산과 유통이 상생하는 계란 가격 결정 개선방안’에 대해 개략적인 내용으로 칼럼을 기고한 바 있다.

농·축산물의 가격 결정구조를 분석해 보면, 품목에 따라 각각의 특성과 구조적 차이점이 있겠지만 계란만큼 비합리적이고, 비과학적이고 비산술적이면서, 특이하고 가장 후진적 시스템의 가격 결정 방법은 없다고 판단되며 이러한 요인으로 채란생산자의 고통이 지속되고 있다(표 1, 2).

정산제도에 있어서도 후장기 제도와 같이 불합리한 제도가 존재하는 것은 계란밖에 없을 것이다. 후장기 제도는 유통과정의 증가 비용을 생산자에게 부담(소급)시키는 불합리한 횡포로 유통인이 시장에서 행사 등 불이익을 생산에 전가하는가 하면 생산자들이 덤펑 유통 시 이를 명분화 하여 전체 생산자에 전가시키는 사례들이 나타나고 있다(표3). 계란이 과잉생산 되거나 계약된 일정 물량 외의 계란을 처리할 때 덤펑이 발생한다. 이는 극소수의 생산자들에 의해 이루어지고 있으며, 이것이 전체 농가들에 영향을 줌으로써 계란 유통질서를 무너뜨리는 역할을 한다. 이것이 결국 DC를 양산하고 상

표 1. 축산물 품목의 특성과 가격 결정 구조 및 비교 동향

구 분	가격 결정방법	재고관리	수급조절	잉여분 관리	향후 대책
계 란	임의적(수시)	저장이 어렵다	거의 불가능	덤핑처리	특단적 개선 필요
닭 고 기	시스템화	저장 보관	조절 가능	저장, 수출입	
소 고 기	경락 제도	저장 보관	조절 가능	저장, 수출입	
돼지고기	경락 제도	저장 보관	조절 가능	저장, 수출입	

표 2. 계란 가격 결정의 종류와 운용상의 구조적 문제점

가격 체계 구분	통상 명칭	가격 결정 실태	평 가	주요 대상처
후 정산제도	후장기로 표현	당월 수시, 익월 전체소급적용	극단적 불합리	일반유통 상인
기본정산제도	직장기로 표현	당월 수시(소급적용 하지 않음)		일반유통, 기타
기업정산제도	제과업체 등	고시가격 적용 + @지급		대형법인 등
특별정산제도	군 납 제 도	일정 기간을 고정하여 적용		
의견 및 견해	■ 상기 후장기 제도부터 시급한 개선과 전반적인 제도개선 필요(시장의 교란, 비합리적)			

표 3. 후 정산제도(후장기제도)의 운용실태 및 문제점

구 分	가격 결정 방법			적 요	평 가
	월 중	소 급 (월 전체)	합 계		
후 정 산(후 장기)	수시결정 (수급영향)	추가할인	월중+추가소급	소급적용, 2단계로 인하	생산자 불이익
기본정산(직 장기)		없 음	월중 한정	1단계에서 완료	
개선 요구되는 과제 (후장기제도에 한정)	■ 후장기 제도 : 유통과정의 증가 비용을 생산자에게 부담(소급)시키는 불합리한 횡포 ■ 후장기 소급적용 사례 : 1차 유통인이 시장에서 행사 등 불이익을 생산에 전가행위 2차 생산인의 덤핑 유통 시 이를 명분화 하여 전체생산자에 전가				

표 4. 덤핑처리 물량이 계란 가격에 미치는 영향(최악의 문제점 및 불합리)

구 分	경영 손익에 미치는 영향(생산, 유통)	적 요
덤핑처리의 실증적 사례	생산과정의 잉여 재고를 극히 일부 유통업자에게 고시가격 대비 할인판매(덤핑)하는 경우가 있음	극히 일부의 생산자 (약 1% 미만의 물량)
생산자에게 미치는 영향	극소수의 생산자가 덤핑을 단행할 시, 기타생산자 전체(전국)생산자에 덤핑가로 할인적용 가격 결정	생산자 : 극단적 불이익 유통업 : 극단적 이익추구
유통업자에게 미치는 영향	극소수 및 일부의 유통업자가 덤핑물량 매입 시 전체 유통업자에게 덤핑가로 매입하는 효과 발현 및 폭리 혜택(월 전체를 소급하여 DC 할인 방법 ⇒ 일명 후장기제도)	공정거래 차원 재정립 필요 생산, 유통 모두 덤핑물량 취급 금지 조치 필요
시장에서 발현되는 현상	■ 생산자 모두에 추가할인으로 극단적 손실초래 ■ 유통업자 모두에게 극단적 비합리적 수익실현	◎ 특단적 개선이 필요함 (생산, 유통 상생 모색 필요)

표 5 계란 가격의 이중구조적 문제점 및 실태

구 분	계란 가격의 구조와 실태			비 고
	생산자 적용가격	DC 가격(거품)	고시가격(합계)	
예 시	@80/개	@30/개	@110/개	현재 실태임
운용	수시로 조정 가능함	매 익월에 결정, 월 총량에 소급 적용함 (후 정산 유통인들 적용 ⇒ 2차 할인)		
시장적용 (개선방향)	<ul style="list-style-type: none"> ■ DC 가격(거품) : 매월 가품 가격을 증가시키면서 생산자에 전가시키고 있는 현실임 ■ 개선방향 : 매월 거품 가격에 변화를 주지 않고, 기본가격을 조정하는 합리적 방법의 개선 필요 			

표 6 계란 가격 이중구조상 이해관계자의 동향 예측

구 분	계란 가격의 현황			비 고
	생산자 적용가격	DC 가격(거품)	고시가격(합계)	
예 시	@80/개	@30/개	@110/개	
有 · 不利 선호도	<ul style="list-style-type: none"> ■ 생산자 적용가격(80원) : 일반적 생산자에 대부분 적용함 ■ 고시가격(110원) : 유통업자 및 대형규모 생산자, 유통운용자 선호(납품가요인) 			

인들과 생산자들 간의 다툼의 소지로 발전하는 경우가 많아진다.

당장 어떠한 방법으로 가격 결정제도를 바꾸어야 한다는 것은 현실적으로 어렵겠지만 미래지향적이고 합리적인 방법으로의 제도적 개선대책을 전략과 전술적인 면으로 구분하여 대책을 수립할 필요가 있다고 사료되며, 현실적 차원의 개선 및 대책 수립의 우선순위를 정리해보고자 한다.

첫째, 생산자 스스로가 잉여계란의 덤플링 처리를 하지 말아야 한다.

- 생산자의 덤플링처리 단속을 협회 차원에서 규정화하여 강력한 통제
- 생산자의 관리 부족으로 잉여재고 발생 시 스스로 대책 마련 필요

- 생산시설 증설시는 반드시 유통에 대한 대책을 수립한 후 증설

둘째, 계란 가격 결정의 가장 취약구조를 생산자 스스로가 인정하여야 한다.

- 상품저장의 한계적 특성 ⇒ 가격 결정 제도와 시스템에 결정적 영향
- 상품의 저장이 용이할 시는 이미 대기업에서 유통시장을 장악했다고 판단
- 저장의 난제 요인으로 중소 상인들의 난립이 이루어지는 현실을 인정
- 생산자 스스로 대책 없는 과잉증설과 공급과잉으로 인한 가격폭락 시 시장을 원망하는 우를 초래

셋째, 생산자 협회 차원에서 후장기 제도

를 반드시 개선해야 한다.

- 양계협회와 유통협회의 상생 구도 조성 하여 상호 협의에 따른 합의적 개선 필요
- 상품유통(계란) 계약체결 제도 도입 및 계약서에 반드시 내용 명기 필요

넷째, 양계협회와 유통협회는 향후 상생과 동행하는 방법의 길을 모색해야 한다.

- 칙령계임의 모양새와 행태는 생산자 유통인 모두에게 장기적으로 불리, 특히 생산자에게 가장 먼저 영향

다섯째, 생산자와 유통인 간의 상품거래에 대한 계약체결 시스템 제도화 하자.

- 계란의 수급 불일치 시 집란 기피와 생산자의 공급 기피 발생(극히 일부의 계약체결만 시행하고 있음)
- 향후 약정조건의 불이행 시 법적 대응으로 상호 간 후속 조치

이와같이 당장의 단기적(전술적) 차원의 범위와 개선방향 등 대책에 대하여 일부의 항목을 개략적으로 정리해 보았으나, 이제는 보다 장기 전략적 제도적인 부분의 개선 대책이 필요하다고 할 수 있다.

채란산업의 발전과정과 속도에 비해서 가격 결정구조가 현저히 낙후되고 후진화되어 있다고 할 수 있다. 따라서 이러한 비합리적 제도적인 문제점 들을 이제는 생산자 스스

로가 차근차근 개선해 나가야 하는 단계에 와 있으며, 가장 어려운 숙제로 남아있다고 할 수 있다.

이의 개선을 위한 채란인의 자세 중에서 먼저 취하여야 할 태도는, 채란인 스스로가 공개할 부분은 공개하고, 인정할 부분은 인정하면서 꼬인 실태를 풀어가야 한다. 그 첫 번째 단계가 판매가격의 개선을 위한 생산자 차원의 가격 가이드라인(표준원가)을 설정하여 시장에서 최소한의 원가는 서로 보전하고 보장을 받는 생산자와 유통인이 상호 원활하는 단계로 발전시켜 상호 간 성숙하여가는 문화를 조성해야 한다고 생각된다.(일반 제조업의 원가개념 시스템의 도입이 필요, 동시에 생산인 후속 조치 동반요구, 폐기 등)

두 번째 단계로 유통인들은 생산자의 최소한 원가구조를 상호 인정하면서 생산인의 매입원가에 부가가치(판매마진 등 비용)를 부가하여 유통시장을 만들어가는 유통시장의 톱다운 방식의 유통질서와 문화가 필요하다고 생각되며, 특히 유통인들은 시장에서의 납품 가격(매출액)을 생산자의 표준원가(최소한의 생산 가이드라인)를 유통협회 차원에서 모든 유통인이 관리 차원의 질서 확립을 유지하면서, 이의 원만한 구조형성을 위해서는 일정 부분의 상호 성숙한 관계가 필요하다고 할 수 있다(유통인의 정상적

가격구조 : 매입원가에 판매수익의 부가 시스템). 위에서 열거한 단계적이고 원만한 제도적 연착륙을 위해서는 먼저 상생과 동행의 구도와 분위기를 조성하고, 나아가 이러한 가이드라인적(표준원가) 구조를 최종 소비유통시장에까지 어느 정도 접목이 되도록 차분하고 지속적인 유통인의 협조가 필요하다고 생각된다.

또한 생산인은 잉여생산량의 무분별한 덤핑행위 등 모두가 상대를 인정하고 지켜주고 신뢰하고 기대하는 분위기의 조성과 노력이 각별히 요구된다. 만약 이러한 방법의 개선이나 변화 없이 지금까지처럼 생산자와 유통인의 관계에서 반목을 계속할 경우는 앞으로도 계란 가격의 결정 시스템을 영원히 개선하지 못하는 우를 범할 수 있다고 판단된다.

특히 향후(2019~ 2022년) 변화되는 계란 생산 과정의 생산일자 표기방식과 선별포장법 시행, 나아가 각종 규제 장치 등(살충제, 항생제 등의 많은 검사 항목 등)의 제도화가 가시화되고 시행되는 시기에 즈음하여 반드시 재정립하고 개선해 나아가야 할 것이다.

마지막으로 어떠한 제도의 개선이나 혁신, 변화에는 어느 한쪽에 일방적으로 요구하는 불합리한 관행보다는 생산인과 가장 밀접한 관계인 유통인들에게 요구할 부분은 요구하면서, 생산인 스스로 양보할 부분은 내려놓



고 이제는 생산인 유통인 모두가 상생과 동행을 이루면서 같이 공생·공존하는 보다 합리적이고 현실적인 방법이 시대의 요구이며 또한 시장 논리이며, 향후 채란인이 나아가야 할 전향적인 방향이라고 사료된다.

아울러 생산자와 유통인의 노력도 중요하지만 상호 간의 협회 차원에서 운영진과 임직원들의 적극적인 노력과 지원 인내가 필요하다고 판단된다. 이러한 중간 업무관계자의 어려움을 인정하면서 원만한 제도화와 업무 진행이 이루어지도록 생산자와 유통인 회원들의 차분한 후방지원이 반드시 필요할 것으로 사료되며, 또한 향후 미래의 채란산업 발전을 위해 생산자, 유통인, 협회 등이다 같이 노력하고 인내하는 성숙한 문화를 조성하여 미래의 채란산업에 동반성장과 지속된 발전을 기대해 본다. **양계**