

생산자가 상권을 주도하는 계란유통 선진지



■ 취재/권동원 기자

“부산은 계란분야에서 가장 앞서 있는 지역입니다. 부산에서 유통되고 있는 계란은 신선도나 중량 선별 등 품질면에서 어느 지역 계란보다 우수하다고 자부할 수 있습니다. 또 위생란 분야도 가장 먼저 정착되었으며, 지난해부터는 일반계란에도 1회용 난좌를 사용하고 있습니다.”

동래구 서사동에서 계란도매업을 하고 있는 오성상회 이상호씨의 첫마디는 부산 자랑부터 시작했다.

또 신선한 계란, 깨끗한 계란에 익숙해진 소비자들도 계란 선택수준이 무척 높다고 한다. 계란에서 작은 이상이 발견되어도 즉각적인 반응을 보인다고 한다.

1일 생산량 300만개, 소비량 350만개

부산과 경남지역 하루 계란소비량은 대략 350만개로 추산된다. 반면 생산량은 300만개 정도로 수요가 공급을 초과하고 있어 부족분은 타지에서 반입되고 있는 실정이다.

계란생산은 독특한 협업체계가 발전하였고, 정착농장의 조합 기능이 활성화 되어 협업농장과 정착농장이 부산지역 계란산업을 주도하고 있다.

오경협업농장이 1일 70만개, 용호조합이 65만개, 성애원 30만개, 덕천조합 23만개, 태림협업농장 12만개, 협성협업농장 8만개, 행운농장이 5만개를 생산하고 있다. 또 1일 60만개를 생산하는 경주 희망원이 실질적으로 부산권이라고 볼 수 있다.

대단위 단지 생산량이 전체 70% 차지

이처럼 대단위 단지에서 생산된 계란은 부산·경남지역 총생산량의 70%를 차지하고 있어 단지 주도의 계란산업이 발달되었다.

전국적으로 대도시의 거의 모든 양계장이 도시화에 밀려 공장으로 전환되거나 타지역으로 이전되었음에도 불구하고 120만수 규모의 용호조합이 부산시내에서 계속 존재하고 있는 점도 특이하다 할 수 있다.

전체 생산물량의 70%를 차지하고 있는 대규모 협업농장과 정착농원이 대도매기능을 수행함으로써 생산자 주도의 계란유통을 정착시킬 수 있었다.

계란가격은 양계협회 부산·경남지부 채란분과위원장과 부산난상인연합회장과의 협의에 의해 결정된다.

1명의 대표자간에 협의하고 있으나 대표들은 각 단지의 의견을 수렴하여 협의에 임하고 있어 전체 의견이 골고루 반영되고 있다는 평이다.

협회 고시가격이 농장출하가격

협회에서 결정된 가격은 곧바로 농장출하가격이 된다. 부산·경남 전지역에서 예외없이 적용되고 있다. 중부권에서 흔히 볼 수 있는 후장기나 2중가격 등은 찾아볼 수 없으며 오히려 이와 반대되는 제도가 통용되고 있다. 예정된 계란인도 날짜에 계란체화 등의 이유로 상인이 날짜를 지키지 못해도 실제 인도날짜의 가격을 적용하지 않고 정상적으로 인도되어야 할 날짜의 가격으로 계산되고 있다.

거래시점의 합리적인 선택으로

가격하락세에서의 홍수출하나 상승세때의 품귀현상을 줄여 주어 가격과 물량의 안정에 도움을 주고 있다.

생산자가 계란거래 주도권 장악

부산지역 계란상권은 생산자에 의해 움직여지고 있다. 협업농장과 집단농장이 대(大)도매상 역할을 하고 있으며 또한 이들 몇몇 단지의 물량이 시장지배력을 가질 정도로 크기 때문이라 분석하고 있다.

각 단지의 기본적인 역할은 사료 등 원자재를 공동구매하며 회원이 생산한 계란을 공동으로 판매하고 있다. 따라서 회원의 계란을 판매하는 것이 도매와 유사한 기능이 됨으로써 실질적인 1차 도매상 역할을 하게 되는 셈이다. 따라서 단지들간 협조체제가 구축되어 전체 물량의 70%를 점유한 1차도매상의 힘으로 상권을 장악하게 되었다.

이에따라 상인들은 중부권에 비해 상대적으로 어려움을 겪고 있으며 일정한 유통체계가 구축되지 못한 상태이다.

1일 3만개 내외 처리하는 중도매상이 주류

부산지역 도매상은 70명 정도로 추산하고 있다. 이중 1일 5만개 이상 처리하는 도매상 10여명에 불과하고 80% 정도는 3만개 내외를 처리하는 영세도매업을



△협업농장 계란창고에서 계란을 싣고 있다.

하고 있다.

3만개 내외를 처리하는 영세도매상은 직접 계란차를 운전하며 농장에서 계란을 떼어와 소매점에 직배달하고 있다. 도매상의 주류를 이루고 있는 이들은 정상적인 도매기능을 갖지 못하고 있어 '중도매상'이라 불리우고 있다.

도매상들은 물량이 많은 단지와 거래하는 것이 기준이 되고 있으며 일반 개별농장 역시 단지와 같은 조건으로 거래하고 있다.

도매상은 협회시세에서 2~3원의 이윤을 붙여 판매하고 있다. 중도매상은 소매상에 직접 납품함으로써 이보다 2~3원 더한 가격에 판매하고 있다.

생산된 다음날 소매점에서 판매
실질적으로 협업이나 집단농장

에서 다수의 도매상을 거느리고 있는 형태를 취하고 있으며, 생산자들도 도매상이 크게 성장하는 것을 바라지 않고 있다. 또 대단위 생산지인 양산이 부산과 인접해 있고, 용호동이 부산 시내에 위치하고 있어 단지와 소매상을 연결시켜 주는 중도매가 용이로운 지리적 여건으로 인해서도 도매기능이 위축되고 있다.

이와같이 생산지와 소비지가 인접해 있고 중도매상의 기동력으로 농장에서 생산된 계란이 다음날 소매상에서 판매되는 체계가 갖추어져 신선한 계란의 공급이 가능하게 되었다.

부산지역의 계란가격은 일정물량이 외지에서 반입되어야 하기 때문에 외지에서 들어오는 운송비 만큼 경쟁력을 가질 수 있고, 생산자가 유통의 주도권을 쥐고 있어 항상 타지역 보다 높게 형성

되고 있다.

위생란 사업 활성화

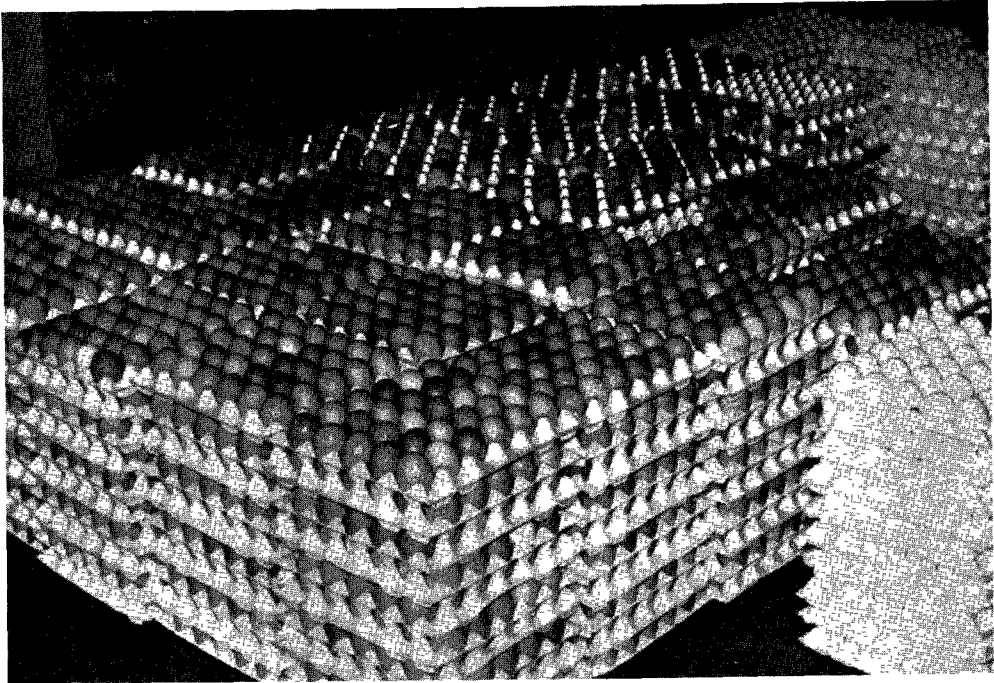
위생란분야에서도 가장 먼저 정착된 선진지로 알려지고 있다. 서울의 H사가 '84년 선발업체로 시작하였으나 실패끝에 사업을 포기했고 두번째로 시작한 오경농장에서 위생란사업을 성공시킴으로써 부산이 위생란의 본거지로 자리를 잡게 되었다.

오경농장이 1일 12만개, 태림농장이 1일 3만개를 생산하고 있다. 오경농장 김종경 회장은 "위생란은 생산이 수요를 따라가지 못하고 있습니다. 처리능력이 부족하여 생산이 정체하고 있으나 지금보다 생산을 대폭 증가시켜도 충분히 판매되리라 예상됩니다."라고 위생란에 대한 전망이 밝음을 보여주고 있다.

또 자연란, 수정란, 요드란 등 특수란의 판매가 계속 증가하고 있어 특수란에 대한 전망도 밝다는 상인의 평이다.

1회용 난좌 1일 3만개 사용

부산지역에서는 상품성 향상과 위생적인 계란을 공급하기 위한 1회용 난좌를 사용하고 있다. 양계업계의 숙원 사업이었던 1회용 난좌가 양계협회 부산·경남지부 주도 아래 난좌 생산업체인 주식회사 부경산업을 '89년 9월에 설립하였다.



△1회용 난좌를 사용하므로서 위생과 상품성을 높였다.

(주)부경산업은 생산자와 상인이 2억원의 자금을 출자하여 설립하였다. 현재는 흰색 폴리에틸렌 1회용 난좌를 1일 3만개씩 생산하고 있으며, 난좌가격은 개당 54원으로 부가세를 포함하여 59원 40전에 판매되고 있다.

1회용 난좌를 사용한 계란은 농장출하가격에서 개당 2원씩 더 높게 받음으로써 계란가격에 난좌가격이 포함되어 거래되고 있다. 이에 따라 협회에서 고시한 계란가격에 난좌가격 2원이 포함되어 발표되고 있다.

**1회용 난좌 소비자, 상인, 생산자
반응 좋아**

**1회용 난좌는
깨끗해서 소비자의
반응이 좋다고 한다.**

**상인들도 난좌를
회수해야 하는
부담이 없어
편리하다는 평이다.**

**반면 폴리에틸렌 난좌여서
악하다는 것이
흠으로 지적되고 있다.**

1회용 난좌는 난좌내에 이물질이 섞여 있지 않고, 깨끗해서 소비자의 반응이 좋다고 한다. 상인들도 난좌를 회수해야 하는 부담이 없어 편리하다는 평이다. 반면 폴리에틸렌 난좌이기 때문에 악하다는 것이 흠으로 지적되고 있다.

전체적으로 1회용 난좌를 사용하므로서 유통에 개혁을 이루었다. 소비자의 수준향상으로 예견되는 계란위생문제 파동을 미연에 방지하기 위한 1회용 난좌 사용을 성공시킴으로써 계란에 관한 선진지 부산의 면모를 보여주고 있다.