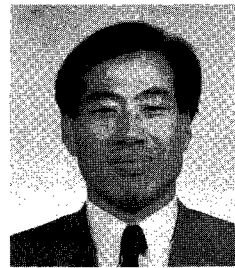


# 채란계 계열화사업의 발전방안



한 재 권  
강남농장 대표

**병** 자년 새해에도 양계인 여러분의 가정에 만복이 깃들고 하시는 사업이 더욱 발전·번창하시길 기원합니다.

지난해의 채란계 경기는 비교적 좋았던 것으로 평가를 하고 있는 것 같습니다.

외형상으로는 높은 계란시세의 지속으로 양계농가들이 많은 수익을 올린 것으로 이해될 수 있겠습니다만 사실은 농장에 따라 희비가 상당히 엇갈린 한해였다고 보고 싶습니다.

계란 생산잠재력 측면에서 분석된 자료에 의하면, 계란 가격이 그렇게 높게 오랫동안 유지할 요인은 없었으며, 실제로 가금티푸스를 비롯한 각종 질병의 만연으로 많은 닭이 폐사하거나 생산능력이 크게 저하되어 실제 계란생산량은 잠재량을 크게 밀돌아 난가가 좋았던 것으로 판단됩니다.

장기간의 고난가 속에서도 질병피해를 직접 당한 농가들은 수익은 커녕 오히려 부채만 증가하는 '풍요속의 빈곤'

을 경험하고 있다는 사실을 중시할 필요가 있습니다.

장담하기는 어렵지만, 앞으로 몇년간의 양계경영수익은 질병과의 전쟁에 의해서 좌우되리라 확신합니다. 총체적인 방역·위생관리의 엄격한 실행만이 국제경쟁력을 강화시켜 국내 양계업이 살아남는 길이라고 생각합니다.

금년 '96년도에 계란생산잠재력은 경기를 낙관하기는 어려운 상황입니다.

축협 조사통계에 따르면 '96년도 4,000만수이던 사육

수수가 '94년에 4,400만수로 증가하였으며, '95년도엔 다시 4,600만수로 늘어났으며, '96년에는 잠재력 측면에서도 전년보다 최소한 15%이상은 증가할 것으로 예측되고 있습니다.

이와 같이 생산잠재력은 증가하는데 반해, 소비측면을 예측해본다면 이미 여러 전문기관에서 '96년도 우리나라 경제사정을 그리 밝게 보지는 않고 있어서 어쩌면 계란수급상 큰 불균형을 이룰지도 모르는 다소 어두운 상황입니다.

앞친데 덮친격으로 최근 급격히 상승하고 있는 국제 곡물가격 및 국내 사료생산비용의 증가로 배합사료의 가격이 크게 인상될 조짐마저 보이고 있어서 우리양계인 모두는 금년 한해 슬기로운 경영을 해야 하리라 생각합니다.

육계의 경우에는 계열화가 매우 빠르게 진척되어 일부에서는 '95년말 현재 40%이상 계열화가 이루어졌다고 합니다. 다만, 채란계의 경우에는 이제 시작에 불과한 수준이라고 생각합니다.

채란계 산업도 시설의 현대화, 규모의 확대화, 관리기법



의 효율화, 사양관리의 과학화, 경영기법의 합리화 그리고 계란유통방법의 개선 등을 통해 국제경쟁력을 갖추고 지속적으로 발전하기 위해서는 계열화가 꼭 필요함을 강조하고 싶습니다.

그러면 여기서 채란계산업의 발전방안 몇가지를 제안해 보고자 합니다.

### 1. 유통구조 및 유통방법의 개선

채란업의 가장 큰 문제점은 바로 유통구조의 불합리 일 것입니다.

산지에서 생산된 계란을 대상인이 수집하여 갈때 가격이 수집시에 결정되는 것이 아니라 소위말하는 후장기 방식, 즉 수집후 최소 15일~30일이

후에 가격이 결정되어 생산자에게 지급되어질 뿐만 아니라, 가격산정에 있어서도 양계협회고시가가 적용되는 것이 아니라 고시가보다 아주 낮은 가격으로 실제거래가 이루어지므로 생산자들 대부분은 대금이 결재되기 전까지는 얼마의 가격에 계란이 판매되었는지도 모르고 있는 실정입니다.

지켜지지 않는 고시가를 적용하는 것 보다는 적절한 상인들의 유통비용을 인정하여 주고 농장고시기도 지켜질 수 있는 상인가격과 농장가격 두가지를 고시하는 제도를 다시 적용하여 계란출고시 가격이 결정되어 현금으로 결재가 이루어질 수 있는 상거래 질서가 확립되는 것이 바람직하다

고 봅니다.

## 2. 지속적인 생산성향상과 생산비 절감

국내 산란계 사육시설은 최근 양계단지의 조성과 정부지원으로 인하여 자동화계사가 크게 증가하고 있는 추세입니다. 다만 경영관리나 방역·위생 관리는 시설에 비하여 미흡한 수준입니다.

경영관리의 합리화와 체계적이고 완벽한 방역·위생관리를 통하여 생산성을 극대화시키고, 시설의 현대화·기계화로 인건비를 절감하며, 사육규모를 확대하여 초생추, 사료, 약품 및 기타 부자재의 구입원가를 절감시키고, 대량 판매로 상인들과 접촉시 개별 농가보다는 유리한 입장에서 판매할 수 있는 수평적계열화의 장점과 저장시설, 가공시설을 설치함과 더불어 자체 브랜드를 개발하고, 계열주체가 판매조직을 확보하여 직접 유통에 참여함으로써 안정적이고 지속적으로 채란산업을 성장시킬 수 있는 수직적 계열화의 장점을 조화있게 발전시켜 생산성 향상과 생산비 절감을 함께 유도하여야 할 것입니다.

## 3. 지속적인 제품개발

현재 국내에는 계란을 주원료로 하는 제품이나 음식의 종류가 매우 적습니다.

난가공업이 발달한 선진국의 경우에는 많은 계란가공품이 개발되어 있고, 포장형태가 다양할 뿐만 아니라 계란소비 홍보를 지속적으로 실시하여 계란소비의 증가를 유도하고 있습니다.

따라서 신선란 위주의 소비 형태를 취하고 있는 국내보다 계란소비량이 많을 수밖에 없는 것입니다.

다양한 난제품의 개발이 없으면 향후 계란소비 추세는 둔화될 것이므로 선진국의 계란소비량을 비교하여 막연히 국내 계란소비량이 증가할 것이라는 기대는 하지 말아야 할 것입니다.

## 4. 소비홍보의 강화

국내 시장에서 유통되고 있는 포장란들은 위생란과 특수란의 구분이 모호한 상태이며 구분기준도 명시되어 있지 않고 있습니다.

세척, 포장한 위생란과 특정성분을 강화한 특수란을 구분하여야 하며 특수란이라면 공인기관의 성분분석 및 효과

를 표기하여 소비자들로 하여금 신뢰하고 구입할 수 있는 여건이 하루빨리 조성되어야 할 것이며, 계란에 대한 상식과 홍보를 지속적으로 하여 소비자들이 직접 제품을 비교·평가하여 구입할 수 있는 기회가 주어져야 할 것입니다.

우리가 섭취하는 음식중 가장 완벽한 영양공급원의 계란을 생산하고 있는 우리 양계인들은 신선하고 소비자가 안심하고 먹을 수 있는 산물을 생산함으로써 국민 건강식생활에 일조를 한다는 사명 의식을 가지고 환경친화적인 농장 경영을 하여야 할 것입니다.

금년 한해는 국내 양계업계의 구조조정이 일어나는 전환점이 되는 해라고 생각합니다.

철저한 위생·방역관리 및 사양관리를 기초로 하여 더욱 양질의 양계산물을 생산함으로써 품질경쟁력을 향상시키고, 생산비절감과 유통구조의 합리화조정을 통한 가격경쟁력을 갖추어 어떠한 상황에도 능동적으로 대처해 나갈 수 있는 여력을 확보하여야 하겠습니까. **양계**